

**ХЕНРИК ДОМАНЬСКИЙ,**

профессор, директор Института философии и социологии Польской академии наук, глава Департамента исследований социальной структуры и Департамента по изучению методов и технологий социологических исследований

### **Формирование среднего класса в Польше: движущие силы и препятствия**

*Abstract*

*Development of middle class society may be taken to measure a degree of modernization of post-communist societies in transition to the market system. Using survey data from both Poland and international studies the author examines the main impediments and driving forces on this route. First, he shows here that the main candidates to the post-communist middle class are higher managers along with intellectuals and owners. Regarding the second question — pace of formation of the middle class patterns — the author argues that Poland systematically (although slowly) moved forward on this route which results in modernisation of occupational structure, increase of average consumption and income, and particularly — constant rise of meritocratic rules of distribution of monetary rewards. The third measurement concerned the development of cultural and economic liberalism regarded as the middle class orientations. According to the European Social Survey 2004/2005 data, post-communist societies prove to be still less liberal than Western countries. The “mentality lag” displays also in ratings of occupational prestige in Poland where business and managerial positions are marked with lower evaluations than expected. In this point the author argues that really changes in orientations of statistical citizens of post-communist societies seem to be enforced by objective requirements faced in work and in day-to-day activity. Confronted with harsh reality of the market relations, emerging middle class society is more enforced than willingly accepted.*

#### **Аналитическая ценность концепта среднего класса**

Социологи до сих пор уделяли мало внимания формированию средних классов. Это весьма странно, особенно если учесть весь массив историчес-

ких исследований, посвященных формированию данных групп начиная с конца XVIII века [6; 19]. Конечно, недостатка в описательных исследованиях по отдельным профессиям, таким как юристы, учителя, чиновники высокого ранга, менеджеры, владельцы торговых объектов и др., не было. Но долгое время в этих и сопряженных с ними исследованиях отсутствовала более широкая социологическая концептуализация средних классов с точки зрения классового анализа. Отсутствие интереса можно объяснить главным образом недостатком сплоченности, силы и выраженности среднего класса, особенно по сравнению с рабочим или «правлящим» классом. Так называемый средний класс всегда был фрагментарным и неоднородным. Однако в последние годы в осмыслении позиции роли среднего класса (или средних классов) в современных обществах было сделано несколько важных шагов вперед [4; 5]. Хотелось бы коротко перечислить основные подходы к постижению средних классов для пояснения того, как использование этой концептуальной основы может помочь нам понять принципы посткоммунистического перехода к рыночной системе.

С исторической точки зрения совершенно очевидно, что в ортодоксальном марксизме все промежуточные группы неизбежно поглощались двумя основными классами. Марксисты утверждали, что в процессе поляризации капиталистических обществ на капиталистов и пролетариат средний класс или полностью сольется с рабочим классом, или приобщится к капиталистическому классу. С начала 1970-х годов марксисты начали искать способ согласования ортодоксально марксистского догмата о главенстве разделения труда и капитала с явно возросшей ролью средних классов в современном капитализме. Наиболее резонансными были попытки американского неомарксиста Эрика О. Райта. В его работе [30] средний класс представлен в нескольких неоднозначных классовых позициях между капиталом и трудом, что позволило ему отразить не только фундаментальность водораздела между трудом и капиталом, но и существование групп, которые в эту концепцию не вписывались.

Вебер [29] вслед за Марксом определял классы как группы с экономическим базисом. Но, в отличие от Маркса, позиционировавшего классы в системе производственных отношений, Вебер позиционирует их на рынке труда. Хотя Вебер и использовал для некоторых своих целей дихотомическую модель, в своих основных положениях он настаивает на плюралистической концепции классов. Две основных группы — *Besitzklassen* и *Erwerbsklassen* — он различал, полагаясь на два критерия. Во-первых, тип собственности, используемой для получения прибыли; во-вторых, тип услуг, предлагаемых на рынке. Наряду с разделением на два типа — создание собственности (рантье) и приобретение (класс предпринимателей) — виды собственности очень разнятся и могут продуцировать различные интересы в зависимости от разновидностей собственности, таких как жилые дома, мастерские, земли сельскохозяйственного назначения и любые объекты, которые можно обменять на деньги. Таким образом, подход Вебера направлен на выделение стольких классов, сколько существует форм собственности. Что касается среднего класса, то он настаивал на том, что с развитием современной бюрократии, организации и рационального правового государства имеющие хождение на рынке умения среднего класса, особенно наличие образования, приобретают все бóльшую значимость как источники прибыли.

Ключевая концепция, развиваемая последователями веберовского подхода, заключается в том, что слои, понимаемые под весьма широким определением “средние классы”, на самом деле состоят из рядовых работников умственного труда, работников сферы торговли и услуг (которые во многих аспектах мало отличаются от работников физического труда), профессиональных менеджеров и отдельного класса самозанятых мелких буржуа. Согласно Ральфу Дарендорфу [8], в средний класс входит любой конкретный класс, это класс, “рожденный для декомпозиции”. Аналогичная точка зрения — ссылки на фрагментарность, изначально присущую средним классам, — присутствует в концепциях авторов во всех наиболее известных работах по этой теме — от Чарлза Миллса до Дэвида Локвуда [см.: 4; 15; 16; 22].

Пожалуй, самым важным в последнее время достижением в понимании среднего класса стало развитие концепции “класса услуг”. Этот термин появился в работе Карла Реннера [20] и был введен в научный оборот Ральфом Дарендорфом [8] и Джоном Голдторпом [12]. Класс услуг стал термином для проведения различия между наиболее влиятельными представителями среднего класса и менее влиятельными работниками нефизического труда. Реннер выделял три базовые подкатегории служебного класса, а именно: экономические услуги (менеджеры и т. п.), социальные услуги (агенты по распространению социальных услуг) и госслужащие (официальные государственные агенты). Концепт класса услуг получил более точное определение благодаря гипотезе Голдторпа [12], согласно которой профессиональные, управленческие и административные работники составляют отдельный класс, поскольку имеют общий для них особый статус занятости, главной отличительной чертой которого является “доверие”, которое работодатели вынуждены оказывать таким работникам, поскольку делегированные им и специализированные задачи дают им значительную автономию. По Голдторпу, род занятий класса услуг таков, что от этих должностных лиц требуется выполнение делегированных им полномочий или применение специальных знаний и опыта, и при осуществлении своей работы они пользуются известной степенью свободы. Данная концепция стала важной отправной точкой последующих исследований среднего класса в целом [см.: 4].

Хотя современные авторы теорий среднего класса сходятся в том, что он охватывает непересекающиеся группы, занимающие разные позиции в системе разделения труда, в известной мере они едины во мнении, что средний класс сохраняет свои отличительные социальные функции, позиции и роль. Не отрицая разнообразия интересов и гетерогенности этой группы, большинство ученых придерживаются смешанного подхода, делающего ударение на том, что средний класс представляет собой единую социальную формацию. Согласно Локвуду [14], можно определить три аспекта фундаментальных отличий среднего класса, которые он в своей книге “Рабочий в пиджаке” (“The Blackcoated Worker”) соотнес с такими категориями нефизического труда: а) экономическая позиция (источники и размер доходов, степень гарантированности занятости и возможности вертикальной мобильности); б) рабочая ситуация, определяющаяся множеством отношений, в которых состоит индивид на работе в силу его позиции в системе разделения труда; в) статусная ситуация, то есть “положение индивида в обществе в целом”. Локвуд признает, что “рабочие в пиджаках” могут приближаться к работникам физического труда по доходу, но различные полномочия и реальное разделение исключают общую для них идентификацию. Это позво-

лило ему сделать вывод, что работники нефизического труда в целом занимают более престижную и авторитетную позицию в рабочей ситуации, чем работники физического труда.

Сравнительно недавно вопрос о конкретном месте среднего класса поднял М.Саваж [21]. Исходя из неовеберовского, основывающегося на активностях подхода, он определяет собственность как ключевой концепт в определении классового положения среднего класса. Он утверждает, что собственное его положение базируется преимущественно на доходах от занятости, однако представители этого сегмента получают ощутимые доходы и от собственности в форме акций и инвестиций. При этом важно, что способность среднего класса получать дополнительный доход от собственности зависит от связей в сфере занятости. Граница между средним классом и теми, кто ниже, заключается в отсутствии у последних перспектив.

Из этого подхода следует, что в самом среднем классе существует разделение по фундаментальным осям. Вероятно, более убедительные аргументы в оправдание существенной роли среднего класса в современных обществах можно найти в либеральных теориях — как части марксистской критики классовой поляризации, — которые связывают становление среднего класса с развитием индустриального общества. Согласно такой точке зрения, — которую можно приписать Веблену [27], Бэллу [3], Гэлбрэйту [11] и др. — новый средний класс — это: а) основная стабилизирующая сила в общем балансе разных классов; б) субъект модернизации; в) независимый фактор, создающий массовый потребительский спрос; г) категория, отвечающая потребностям в успехе, независимости, респектабельности и многим другим ценностям, которые люди усваивают в семье, школе и которые почти всегда являются ценностями господствующего институционального порядка.

Что означают все эти разнообразные характеристики среднего класса, отнюдь не ясно. Важно, что в большинстве исследований социальной стратификации термин “средний класс” используется скорее в дескриптивном, чем аналитическом смысле, как лаконичное общее название различных групп, которые совсем не обязательно имеют сходные экономическое положение, образ жизни, жизненные перспективы и эксклюзивные схемы социальных взаимодействий, основными показателями которых являются перекрестные браки и неформальные связи. В данной работе мы рассматриваем идентификацию среднего класса в Польше не в узком смысле — как социального класса, но как социальной силы, способной служить показателем текущих социальных перемен. Исходя из этих предпосылок, мы проанализируем описанные выше ключевые моменты в контексте восточноевропейских процессов перехода к рыночному обществу.

### ***О признаках среднего класса в Восточной Европе***

Как уже было сказано, в посвященной этому вопросу литературе неоднократно упоминаются такие основные элементы среднего класса: четко определенная профессиональная принадлежность, собственность, материальный стандарт жизни и поведение, обусловленное ориентациями. Опираясь на сравнительные данные по восточным и западным обществам, можно выяснить степень сходства по тем или иным измерениям, обнаруживаемым в Польше и некоторых других посткоммунистических странах.

Во-первых, основное измерение среднего класса заключается в четко определенной профессиональной принадлежности. Поскольку, как уже говорилось, на Западе средние классы определяются в терминах профессиональных категорий (главным образом, это менеджеры, специалисты, клерки, работники торговли и сферы услуг и собственники в сфере малого и среднего бизнеса), следует ожидать, что по мере развития восточноевропейского среднего класса относительная численность занятых в этих секторах структуры занятости будет увеличиваться. Социальная стратификация в современных обществах сосредоточена вокруг профессий, и социологи в эмпирических исследованиях используют профессию как наилучший единичный индикатор «класса». Тезис, поддерживаемый главным образом теоретиками модернизации, заключается в том, что среди прочего именно разделение труда больше всего повлияло на формирование классов в современном индустриальном строе [см., напр.: 17; 18; 25].

Вторым определителем принадлежности к среднему классу является относительно высокий уровень жизни. Достаток, деньги, активы, в частности сбережения и их использование, — вот характерные признаки среднего класса. Довольно долго они считались однозначными показателями принадлежности к среднему классу, и на сегодняшний день ситуация не сильно изменилась. Возникает естественный вопрос: где та граница, за которой материальный уровень жизни безошибочно указывает на принадлежность к средним классам? Безусловно, она должна меняться в зависимости от уровня экономического развития. В коммунистический период повседневная жизнь польской интеллигенции была полна тягот и лишений. Ее материальные условия оставались в несколько раз хуже, чем у немецких или британских коллег. Она не имела шансов достичь верхних позиций внутри среднего класса, хотя занимала приблизительно ту же профессиональную нишу, что и британцы, получала более высокие доходы, чем у польских работников физического труда, и могла больше себе позволить. В нашем исследовании мы сосредоточимся на изменении разрыва в доходах между этими категориями. Можно предположить, что если развивается общество среднего класса, положение польских менеджеров и интеллигенции улучшается, в то время как доходы работников физического труда снижаются или остаются относительно стабильными.

Третьим атрибутом среднего класса является собственность. Люди, становящиеся собственниками фирмы ли, экономического капитала ли или же редкой и трудно достижимой квалификации, меняются в том плане, что становятся более индивидуалистически настроенными, уверенными в собственных силах, целеустремленными и убежденными в реализации своих целей. Нет более убедительного аргумента для напряженной работы и самосовершенствования, чем явственное улучшение материального положения и растущий банковский счет. Обладание конвертируемой собственностью, например фирмой или дающими преимущества умениями, отделяет средний класс от работников физического труда. По сравнению с несобственниками собственники чувствуют себя свободными и ведут себя иначе в том, что касается самодисциплины и поддержки стабильности политического и экономического строя. В определении среднего класса собственность приравнивается к различным активам, в том числе нематериальным, под которыми подразумеваются интеллектуальный капитал, профессиональный опыт и управленческие навыки, то есть все способности, которые на рынке

труда можно обменять на доход, хорошую работу и прочие блага. Если исходить из этих аргументов, следует ожидать роста обменной стоимости такой собственности по мере приближения польского общества к стандартам общества среднего класса.

Наконец, средний класс имеет тенденцию к формированию специфических мировоззрения, ориентаций и ценностей. Он делает упор на индивидуализм — веру в то, что реализация притязаний человека зависит от развития уверенной в себе личности; на потребность в достижении успеха и результативности; на планирование — экономический расчет с целью максимизации доходов и минимизации убытков; на стремление к новым успехам, не позволяющее удовлетворяться достигнутым. Хотя одни авторы провозглашали упадок этих ценностей, а другие критиковали средний класс за такие губительные качества, как эгоизм, своекорыстный индивидуализм и прочее, он до сих пор остается воплощением хорошо зарекомендовавших себя среди всех возможных стандартов жизни. Люди, происходящие из более низких классов, стремятся пробиться в средний класс, поскольку он остается зримым символом благополучия, равенства возможностей, всеми желаемой гармонии и успеха.

Все эти ценности невозможно свести к одной изящной формулировке. При изучении развития ценностей среднего класса в Восточной Европе мы ограничимся двумя ориентациями, которых явно придерживается средний класс. Это, во-первых, “культурный либерализм”, который, как правило, касается вопросов отношения к гендерным ролям, абортam, эвтаназии и т.д. и обычно противопоставляется либеральному консерватизму, ограничивающему свободу в этих вопросах. А во-вторых, так называемый “экономический либерализм” по отношению к рыночным аспектам, таким как распределение доходов и отношение к роли “государства всеобщего благоденствия”. И культурный, и экономический либерализм гораздо интенсивнее проявляются именно в среднем, а не в рабочем классе [26]. Эти ориентации были исследованы в межнациональной перспективе, чтобы показать, что в посткоммунистических обществах культурный и экономический либерализм были не очень распространенными явлениями [1]. Далее следует изучить, насколько сильно посткоммунистические общества отстают от развитых рыночных обществ.

Поскольку ценности рыночного общества и среднего класса очень конгруэнтны, последний обычно рассматривался как фактор стабильности в обществе в периоды изменений и смуты. Именно средний класс увеличивал национальное достояние, повышал стандарты жизни, создавал спрос и вкладывал в экономику излишки своих средств. С одной стороны, от его представителей нельзя ожидать разрушительных тенденций из-за приверженности левым взглядам. С другой стороны, этот класс обычно открыт для новых членов — он оказывается транзитным пунктом для самых одаренных личностей из рабочего класса в их продвижении в высший класс. Начнем наш анализ с признания того, что посткоммунистические общества до сих пор очень отстают в переходе к капиталистическому обществу — поэтому мы вынуждены искать соответствующую модель. А затем мы попытаемся показать, что именно нам удалось перенять у Запада за годы преобразований и каковы главные препятствия, с которыми мы столкнулись на пути к построению общества среднего класса.

### *Данные*

Прежде чем обратиться к вопросам формирования общества среднего класса, следует рассмотреть этот процесс с двух точек зрения. Во-первых, для оценки изменений необходимо использовать данные, собранные в различные периоды. Во-вторых, для определения отставания восточноевропейских стран от западных стандартов нужны международные данные.

Анализ временных изменений базируется на национальных опросах, проведенных в Польше в 1982–2004 годах. Мы будем использовать доступные нам данные репрезентативных исследований 1982, 1984, 1987, 1992–1995, 1998, 1999, 2002 и 2004 годов. Данные за 1992–1995 годы получены в ходе Всепольского социологического опроса (ВСО), а за 1982, 1984, 1987, 1998, 1999 и 2002–2004 годы — по итогам исследований, проведенных Институтом философии и социологии Польской академии наук [см.: 10]. Все данные базируются на случайных выборках лиц в возрасте от 21 до 65 лет. Размер выборки 1982 года составлял 5317, 1984-го — 1911, 1987 — 5884, а ВСО 1992–1995 годов — 1647, 1649, 1609 и 1603 соответственно. В 1998 году количество респондентов составляло 1584, а в 1999 — 1384. Наконец, данные 2002 и 2004 годов получены в ходе двух первых туров Европейского социального исследования (ЕСИ), в которых приняли участие 2110 и 1716 респондентов соответственно. Выборки 1982 года и ВСО 1992–1995 годов составлялись по домохозяйствам, а в 1984, 1987, 1998, 1999, 2002 и 2004 годах — по индивидам. Результаты всех этих исследований содержат детальную информацию о профессиональном положении, доходах, социальном происхождении, уровне образования и других биографических характеристиках каждого респондента. Формулировки вопросов, варианты ответов и их последовательность были всюду одинаковыми, в результате чего получились сопоставимые во времени совокупности данных.

При изучении отставания между восточноевропейскими обществами и обществами среднего класса использовались последние международные данные, полученные в ходе Европейского социального исследования 2002–2003 и 2004–2005 годов. Первый этап ЕСИ проводился в 2002–2003 годах в 23 странах; при этом размер национальной выборки колебался от 1207 до 2919 человек. ЕСИ 2004–2005 годов проводили в 24 странах — членах ЕС, размер национальной выборки составлял от 579 (Исландия) до 3026 респондентов. В каждой из стран опросы базировались на случайных выборках мужчин и женщин, представлявших взрослое население старше 14 лет. Поскольку ЕСИ разрабатывалось для выяснения важных для интегрирующейся Европы аспектов, респондентам задавали немало вопросов, отвечающих нашим целям. Для нашего анализа из всех данных были выбраны переменные, определяемые идентично.

Вторым источником международных данных стало Европейское исследование качества жизни (ЕИКЖ), проведенное в 2003 году. Опросы охватывали примерно по 1000 человек в возрасте 18 лет и старше; в каждой стране, кроме относительно малочисленных, таких как Кипр, Эстония, Люксембург, Мальта и Словения, выборки составляли около 600 респондентов. ЕИКЖ базировалось на национальных случайных выборках. Его целью было изучение субъективных и объективных аспектов качества жизни в основных сферах, определяющих условия жизни.

### ***Модернизация структуры занятости***

Согласно широко признанным теоретическим подходам, четко обоснованным целым рядом эмпирических исследований, изменения в социальной стратификации отражаются в изменениях структуры занятости. Можно точно определить, происходило ли с начала 1990-х годов увеличение количества позиций, которые должны были занимать потенциальные представители среднего класса, и наоборот — уменьшалось ли число позиций, идентифицируемых с низшим классом. По определению Густава Шмоллера [24], который впервые различил “старый” и “новый” средние классы, первый состоял из торговцев, лавочников, ремесленников и других владельцев фирм — исторические корни этого сегмента уходят в средние века. А “новый средний класс”, ярко описанный Чарльзом Миллсом [16] и Дэвидом Локвудом [14], охватывает широкий спектр категорий нефизического труда — от менеджеров и профессионалов до “белых воротничков” низшего звена и работников торговли и сферы услуг. Эта обширная категория возникла гораздо позже и быстро утвердилась в странах Запада уже к началу XX века. Как часть общей рабочей силы новый средний класс потеснил рабочий класс и фермеров, и к 1970-м годам его относительная доля в структуре занятости превысила 50%. Наиболее распространенными профессиональными группами в этой неоднородной и сложной категории оказались юристы, врачи, инженеры, преподаватели школ и университетов, менеджеры и руководители на самых высоких, наиболее ответственных и функционально необходимых постах.

Рассмотрим ситуацию в Польше. В таблице 1 приведены данные об изменениях в распределении занятости по 14 базовым социально-профессиональным слоям. Это множество категорий можно считать валидной репрезентацией классово-структурной. Данные взяты из национальных опросов, проведенных в 1982–2004 годах на основе случайных выборок на сопоставимых принципах. Небольшое техническое замечание: поскольку опросы 1994–1999 годов проводились на сравнительно небольших выборках, для более корректных оценок анализ этого периода проводился на основе обобщенных данных. Мы объединили данные Всепольского социологического опроса за два года — 1994 и 1995 — и, аналогично, — за 1998 и 1999 годы.

Где же в структуре занятости следует искать средний класс? С точки зрения общепринятых определений, он должен размещаться, прежде всего, на уровне высшего административного корпуса, что в польском контексте означает категории директоров фирм (и управленческий персонал) и нетехнической, и технической интеллигенции (инженеров). Теории модернизации гласят, что потребности экономического развития приводят к замещению этих категорий профессиональными и управленческими позициями. Мы проверим, сбывается ли это предположение в траектории польских трансформаций. Следует ожидать, что мы зафиксируем также увеличение числа собственников, поскольку развитие частной собственности является тем феноменом, который послужил фундаментом капиталистического строя.

Теперь, учитывая вышесказанное, исследуем изменения структуры занятости. Похоже, лишь небольшая часть этих цифр порадует сторонников средних классов. В 1990 году резко возросла численность лишь нетехнической интеллигенции. Эта категория, к которой относятся юристы, врачи, профессура, учителя, экономисты, журналисты, артисты и т.п., в 1992–1995 годах составляла 3,2–3,3%, а к 1999-му — 4,5%. Однако в последующие годы эта про-



порция снижалась, и в 2004 году доля нетехнической интеллигенции составляла 3,3%. Относительная доля менеджеров к 2002 году увеличилась, но в последующие два года стала снижаться. Доля технической интеллигенции также заметно снизилась. Все это явно не соответствует представлениям о динамических силах в структуре занятости. Существуют веские доказательства того, что эта неожиданная тенденция проявлялась и в других посткоммунистических обществах. Анализ сопоставляемых национальных данных, полученных в ходе совместного международного проекта, показал, что в этот период относительная доля категорий профессионалов высшего звена и менеджеров снизилась также в Чехии, Венгрии, Словакии и России [9, с. 17–20]. Это заслуживающее внимания снижение можно интерпретировать по-разному. Оптимистическое объяснение является функционалистским в том смысле, что этот относительный показатель отображает лишь некоторый переходной регресс, который можно объяснить снижением спроса на менеджерские и высококвалифицированные технические кадры в традиционных секторах производства. Эти категории, созданные в рамках экстенсивно ориентированной коммунистической экономики, стали ненужными, и не могут стать частью развивающегося капиталистического рынка.

Таблица 1

## Структура занятости в Польше, 1982–2004, %

Социально-профессиональные категории	1982	1987	1994–1995	1998–1999	2002	2004
Менеджеры и профессионалы высшего звена	0,9	1,8	1,6	1,0	2,4	1,5
Нетехническая интеллигенция	3,2	3,3	3,2	4,5	3,9	3,3
Техническая интеллигенция	3,1	2,6	2,7	2,4	2,5	2,0
Техники	7,0	6,2	4,6	6,0	6,1	4,5
Административные работники среднего звена	9,6	10,7	9,5	11,2	13,0	12,1
Клерки	5,0	4,6	3,9	3,5	4,1	3,7
Собственники	1,6	3,6	6,2	6,6	5,0	11,0
Торговля и услуги	6,4	7,7	10,6	10,3	12,3	13,7
Диспетчеры	2,1	2,3	1,8	1,9	5,0	6,7
Квалифицированные рабочие	25,7	26,3	27,4	24,8	22,4	20,0
Неквалифицированные рабочие на производстве	5,8	5,7	7,0	7,2	4,6	5,3
Неквалифицированные рабочие в сфере услуг	4,3	3,9	6,0	6,4	5,9	6,9
Работники сельского хозяйства	1,8	1,5	2,0	2,1	2,7	2,2
Фермеры	23,5	19,8	13,4	12,2	10,2	11,0
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Ядром динамики структуры занятости является категория собственников. Доля частных предпринимателей увеличилась почти в семь раз, достигнув к 2004 году 11%. Толчок этому процессу, начавшемуся еще в конце 1980-х, дал старт рыночно ориентированным реформам. Означало ли это процветание общества? Возникает принципиальный вопрос, приближается ли

форма структуры занятости к типичной, включающей средний класс схеме? В этом случае должны происходить увеличение числа менеджеров и профессионалов, снижение доли категорий рабочего класса и некоторый прирост числа конторских служащих — и все это на фоне малочисленности сельскохозяйственных категорий, доля которых в развитых западных обществах не превышает 2–5%.

В период развития капиталистической экономики в Польше этот сценарий был реализован лишь до некоторой степени. Второй после собственников наиболее экспансивной социально-профессиональной категорией были работники торговли и сферы услуг: продавцы, консультанты, телефонисты, почтовые служащие, персонал ресторанного бизнеса, работники автозаправочных станций и т. п. Ее относительная доля в общей рабочей силе увеличилась с 6,4% до 13,7%. Отличительной чертой польской системы занятости оказалась чрезвычайно большая пропорция квалифицированных рабочих: в 2004 году они составляли 20% всех рабочих. Хотя доля этой категории в общей рабочей силе начинает уменьшаться, квалифицированные рабочие явно превосходят количеством всех остальных. С точки зрения теории модернизации, квалифицированные рабочие — это ночной кошмар для субъектов социального планирования и явный пережиток плановой экономики, который никоим образом не соответствует требованиям современности. Они существуют как побочный продукт бывшей системы, которая для удовлетворения потребностей экстенсивной индустриализации развивала систему профессионально-технических училищ.

Важное место в этом рейтинге (в количественном измерении) заняло частное фермерство, хотя и с явной тенденцией к уменьшению. Видно, что в случае польских крестьян настоящий прорыв произошел в первые годы развития рыночной экономики, когда их доля снизилась с 23,5% до 11,0%. Однако они до сих пор остаются подлинным оплотом традиционализма. Еще один крупный сегмент занятости состоит из административных работников и работников нефизического труда среднего звена в профессиональной иерархии: бухгалтеры, медсестры и менеджеры низшего ранга, составляющие 12,1% общей трудовой силы с тенденцией к определенному увеличению. Рядовые конторские служащие (деловоды, кассиры в банках, секретари и стенографисты), принадлежащие к низшему сословию категорий нефизического труда, прогрессировали в сторону уменьшения, и к 2004 году составляли лишь 3,7%. Категория техников, при всех колебаниях, также уменьшилась. Также видно, что вопреки теории модернизации категория неквалифицированных рабочих в сфере услуг (обреченная на исчезновение), с середины 1990-х годов демонстрировала небольшой, но постоянный прирост.

Подводя итоги, заметим, что общая картина изменений структуры занятости весьма сложна. В некоторых важных сферах до сих пор бросаются в глаза структурные основы стагнации и традиционалистских ориентаций. Динамика изменений занятости в Польше не вписывается непосредственно в схемы модернизации, однако нельзя отрицать, что процесс продолжается. Самым позитивным признаком является некоторое увеличение численности нетехнической интеллигенции, что, предположительно, отображает возникновение новых профессий в сфере маркетинга, банковского дела, страхования, рекламы, консалтинга и финансов.

Таблица 2

**Социально-профессиональные категории в 24 странах  
(ESS, 2004–2005), %\***

Страны	Профессиональные менеджеры высшего звена	Другие работники не физического труда	Рядовые клерки	Рядовые работники торговли и сферы услуг	Собственники	Диспетчеры	Квалифицированные рабочие	Неквалифицированные рабочие	Работники сельского хозяйства	Фермеры
Австрия	10,7	20,2	10,3	21,2	6,2	3,5	8,1	16,4	1,3	2,1
Бельгия	15,5	23,1	8,8	7,4	8,8	4,2	9,5	20,3	1,1	1,2
Швейцария	14,0	24,5	11,1	8,7	8,3	5,2	7,6	15,0	2,4	3,2
Чехия	8,0	16,5	11,8	10,6	6,6	2,8	14,6	25,6	3,1	0,5
Германия	15,9	21,0	11,3	9,0	6,7	4,0	10,8	18,3	1,9	1,1
Дания	17,5	21,6	5,2	10,2	6,3	3,3	6,1	26,9	1,2	1,8
Эстония	12,9	16,7	5,8	9,9	4,2	1,3	15,7	27,7	4,8	0,8
Испания	14,8	17,9	2,2	7,8	12,0	2,4	8,9	26,3	4,6	3,0
Финляндия	15,4	16,6	5,6	11,0	6,5	1,5	9,9	24,6	4,6	4,3
Франция	17,7	28,1	7,1	11,1	–	4,3	5,8	22,1	2,0	1,7
Великобритания	17,2	18,3	5,4	13,9	8,7	3,3	7,0	23,8	0,8	1,7
Греция	9,4	7,1	4,9	12,0	14,5	2,8	8,4	22,7	3,4	14,8
Венгрия	15,7	24,1	8,4	9,3	–	4,5	16,9	20,0	1,1	0,1
Ирландия	13,7	19,9	4,5	15,4	6,2	3,2	7,3	23,3	1,7	4,9
Исландия	16,8	21,6	5,3	13,2	8,6	5,1	3,7	19,6	2,6	3,7
Люксембург	13,8	24,8	7,6	8,7	4,1	4,1	7,8	23,8	2,2	3,2
Голландия	18,9	29,6	5,7	13,0	6,9	3,5	5,4	14,4	1,4	1,4
Норвегия	16,2	20,2	9,7	9,7	6,6	4,9	6,9	21,3	1,6	2,9
Польша	8,8	13,1	6,5	10,0	7,5	4,6	15,0	22,1	2,8	9,9
Португалия	6,3	10,9	4,7	9,9	12,8	1,5	13,6	32,1	3,5	4,7
Швеция	16,0	21,7	5,0	11,1	7,2	2,4	7,1	26,8	1,3	1,5
Словения	17,1	21,0	6,2	7,2	4,2	5,4	15,2	21,3	1,9	0,6
Словакия	15,9	15,9	8,2	6,1	5,6	2,8	13,6	25,6	5,5	0,8
Украина	13,6	14,3	6,7	6,9	2,6	2,0	12,8	24,3	14,1	2,6
Всего	14,0	19,4	7,3	10,7	6,8	3,3	10,0	22,6	3,0	3,0

\* Проценты округлялись, и в некоторых странах их сумма может не составлять 100.

Для завершения нашего исследования сравним польские результаты с показателями других обществ. В таблице 2 на основе данных, полученных в

ходе Европейского социологического исследования 2004–2005 годов<sup>1</sup>, представлены профессиональные распределения в 24 странах. Как и в других работах, посвященных социальным классам, мы используем наиболее широко применяемую в международных исследованиях схему классов, называемую EGP. Теоретическое обоснование этих категорий восходит к веберовской концепции классов как определяющихся рыночным и профессиональным статусом человека. EGP считается корректной мерой классовой позиции в современной рыночной системе. Мы сузили детализированный вариант EGP (состоящий из 11 категорий) до 6 основных “классов”. В этой таблице новый средний класс представлен двумя категориями: а) профессионалы и менеджеры высшего звена и б) другие работники нефизического труда (полупрофессионалы, низший управленческий и конторский персонал и работники торговли и сферы услуг). Старый средний класс представлен непосредственно собственниками.

На основе этих распределений можно оценить степень модернизации структур занятости в терминах количественного прироста среднего класса. Согласно этой интерпретации, наиболее развиты структурные основы нового среднего класса в Голландии, Франции, Дании, Великобритании и, как ни удивительно, в Словении. Именно в этих странах имеется наибольший ресурс (более 17%) высших менеджеров и профессионалов, составляющих ядро нового среднего класса. Следом за этими странами идут Исландия, Германия, Норвегия, Швеция, Бельгия, Венгрия и Словакия, где на долю данной категории приходится 15–17% совокупной рабочей силы. В свою очередь, наименьшее количество профессиональных позиций, относящихся к ядру нового среднего класса, фиксируется в Португалии (6,3%), Чехии (8,0%), Польше (8,8%) и Греции (9,4%). Опережают эту группу стран Словакия (15,9%), Эстония (12,9%) и Украина (13,6%). На первый взгляд, высокие показатели последних двух стран кажутся неожиданными. Однако не стоит забывать, что долгое время Эстония и Украина были частью экономической структуры Советского Союза. Международные сопоставления свидетельствуют, что в структуре занятости СССР относительная доля интеллигенции и управленческих кадров была не меньше, чем в западных обществах, что может объясняться относительно высоким развитием образования университетского уровня [9]. Другой вопрос — насколько количественный размер этих категорий соответствовал западным стандартам навыков, профессионального опыта и уровня образования.

Посмотрев на собственников, составляющих второй сегмент среднего класса, увидим, что в большинстве европейских обществ малые и средние собственники уступают (в количественном измерении) категории высших менеджеров и профессионалов. Это соответствует утверждению, что большая доля этой последней категории отражает более прогрессивную роль нового среднего класса. По мере развития индустриальных обществ сектор малого бизнеса постепенно отступал под натиском суперэффективных крупных фирм, получающих экономические преимущества за счет увеличения масштабов. Сокращение численности казалось неизбежным, и в XX веке оно действительно происходило [7]. То, что мы называем мелкой буржуазией,

<sup>1</sup> ESS 2004–2005 охватывало 26 стран, но мы ограничились данными по 22 странам, доступными нам во всей совокупности результатов, полученных на то время.

очень разнородно, поскольку включает старые формы экономической деятельности, такие как ремесла и кустарные промыслы, охватывая широкий спектр торговцев, лавочников и коммерсантов. Занятие собственным бизнесом привязывает владельцев к небольшому кругу деловых связей и, занимая собою все время, ограничивает возможность других социальных контактов. Эта относительная изоляция приводит к сужению и индивидуалистической ориентированности кругозора, что налагает определенные ограничения на формы коллективных действий. В социальной стратификации они располагаются значительно ниже профессионалов и менеджеров [2].

Выживание старого среднего класса свидетельствует о жизнеспособности мелкомасштабного капитализма, сохранившегося в относительно менее развитых экономиках. Более того, доля собственников в Греции (14,5%), Португалии (12,8%) и Испании (12%) оказалась значительно выше, что отвечает традиционному распределению занятости. Наименьшая доля этой категории зафиксирована в Люксембурге (4,1%) и всех посткоммунистических обществах. Из развитых западных экономик в Австрии, Дании, Финляндии, Германии и Норвегии относительная величина этой категории была ниже средней для стран Европы (5,3%). В Польше эта категория составляет 7,5%, что является наибольшей долей в совокупной рабочей силе среди стран бывшего коммунистического блока. Из этого не следует, что польское общество тяготеет к более традиционной социальной структуре; скорее наоборот, следует говорить об ускоренном переходе Польши к рыночным структурам.

Логика модернизации еще ярче отображается в количестве квалифицированных рабочих. Как и ожидалось, они более широко представлены в посткоммунистических обществах, особенно в Венгрии (16,9%), Словении (15,9%) и Польше (15,0%). Высокий уровень представительства квалифицированных рабочих остается там явным наследием бывшей системы, сохраняя свой потенциал в меру живучести рудиментов плановой экономики. Коммунизм был системой, которая мыслилась согласно логике индустриализации и развивалась, по большей части, за счет рабочего класса крупных предприятий. Среди экономик сферы услуг развитых западных обществ наименьший процент квалифицированных рабочих отмечается в Исландии (3,7%), Голландии (5,4%), Франции (5,8%) и Дании (6,1%). Обратите внимание, что относительное количество квалифицированных рабочих в Исландии оказалось более чем в четыре раза меньше, чем в Венгрии или Польше. Дополним эту картину рабочего класса наблюдением, что во всех странах категория неквалифицированных рабочих превышает по численности категорию квалифицированных рабочих. Это свидетельствует о том, что, несмотря на модернизацию, до сих пор сохраняется большой спрос на простой ручной труд. Самый высокий показатель — в Португалии, где эти позиции занимает почти каждый третий взрослый (32,1%). Следующие в этом списке — Эстония (27,7%), Швеция (26,8%) и Испания (26,3%).

Анализ модернизации не может обойти стороной сельскохозяйственные категории, считающиеся оплотом традиционализма. Культурное разделение, географическая изоляция, специфическое содержание труда и ограниченный круг квалификационных позиций в сельском хозяйстве подразумевают, что показателем более высокой модернизации структуры занятости будет меньший процент фермеров и сельскохозяйственных рабочих. С этой точки зрения, самая традиционная по форме социальная структура в Греции, где на долю сельскохозяйственных категорий приходится 18,2%.

На третьем месте Польша (12,7%). На противоположном полюсе — наименьший процент фермеров и сельскохозяйственных рабочих — Великобритания (2,5%), Бельгия (2,3%) и Швеция (2,8%).

### ***Изменения собственности***

Для дальнейшего изучения развития среднего класса в Польше обратимся к эмпирическим данным. Самое главное касается роли частной собственности как основополагающего фактора среднего класса. Развитие института собственности ясно прослеживается в увеличении категории собственников. Начавшись в 1989 году, эти процессы заложили солидный фундамент формирования “старого среднего класса”. Не менее важна нематериальная собственность, рассматриваемая в терминах интеллектуального капитала, профессионального опыта и управленческих навыков — то есть всех тех качеств, которые на рынке труда можно обменять на такие блага, как доход, авторитет или высокий профессиональный престиж. Уровень образования — это стратегический ресурс нового среднего класса. Исходя из этого, можно предполагать, что по мере увеличения обменной стоимости такой собственности польское общество все больше приближается к шаблону общества среднего класса.

Действительно, сопоставление данных польских исследований во времени подтверждает увеличение роли этого вида собственности после развала коммунистической экономики. Наиболее убедительным доказательством растущей роли формирующих механизмов общества среднего класса мы считаем усиление взаимосвязи между уровнем образования и доходами. Уровень образования (особенно в случае высшего образования) обычно считается показателем наличия интеллектуального капитала и профессиональных навыков. Детальная конфигурация его влияния на доходы представлена в таблице 3. Приведенные значения являются метрическими коэффициентами уровней образования, полученными в рамках модели множественной регрессии индивидуальных доходов на множестве переменных. Эти значения показывают, каким образом уровень образования в 1982–2002 годах конвертировался в доходы. Позитивные значения свидетельствуют о чистой выгоде данного уровня образования, а негативные — о потерях по сравнению со средним значением для исследуемой выборки. Заметим, что доходы (зависимые переменные) переводились в логарифмический вид, что облегчает сравнение выигрышей и потерь во времени, независимо от колебаний номинальной стоимости польского злотого. Влияние переменных на логарифмированные доходы обычно интерпретируется в процентах прибылей или потерь<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Мы определили силу этих корреляций в рамках регрессивной модели на основе сравнительных данных национальных исследований 1982–2004 годов. Мы произвели регрессию индивидуальных доходов в соотношении с образованием, учитывая профессию отца, пол, возраст, площадь жилища, отрасль и сектор экономики (частный/государственный) и управленческий пост (да/нет) — все переменные, которые могут повлиять на доходы. Уровень образования определялся в терминах множества модельных переменных (используя эффект-кодирование), причем начальное образование в этой модели было так называемой опускаемой категорией.

Таблица 3

**Метрические коэффициенты МНК регрессии  
логарифмированных индивидуальных доходов\***

Уровень образования	Чистая выгода от уровня образования по отношению к средненациональному показателю, %					
	1982	1987	1992	1995	1998	2002
Высшее	14 <sup>a</sup>	21 <sup>a</sup>	36 <sup>a</sup>	26 <sup>a</sup>	35 <sup>a</sup>	46 <sup>a</sup>
Неполное высшее	2	3	6	2	10	16 <sup>a</sup>
Среднее	-1	-5	-4	5	4	3
Базовое профессиональное	-1	-7 <sup>a</sup>	-16 <sup>a</sup>	-2 <sup>a</sup>	-12 <sup>a</sup>	-32 <sup>a</sup>
Неполное среднее	-10 <sup>a</sup>	-20 <sup>a</sup>	-22 <sup>a</sup>	-31 <sup>a</sup>	-37 <sup>a</sup>	-33 <sup>a</sup>

\* Эти значения были получены в модели множественной регрессии (см. сноску на стр. 65).

<sup>a</sup> Различия значимы на уровне 0,01.

Возрастание роли уровня образования поражает. Можно сделать два важных заключения. Во-первых, высшее образование всегда давало большие доходы. Эта ситуация сохранялась с 1982 года. Хотя в коммунистической системе прибыльность высшего образования была принципиально низкой, даже тогда логика стратификации компенсировала этот принцип.

Второе заключение касается направления изменений. С 1982 года высшее образование конвертировалось в гораздо больший заработок. В 1982 чистая выгода высшего образования по сравнению со средними доходами составляла 14%. В 1987 эта выгода составляла 21%, в 1992 — 36%, 1998 — 35%, а в 2002 достигла 46%. Этот впечатляющий рост показывает, что если и произошел переворот в стратификационной системе Польши, то он коснулся механизмов распределения доходов.

На данном этапе стоит отметить еще две вещи. Во-первых, это вроде бы подтверждает, что по мере увеличения роли рыночной экономики образование все больше влияет на доходы. Польша не уникальна. Я.Вечерник [28] задокументировал аналогичную тенденцию в Чехии. А в китайских исследованиях 2002 года зафиксировано значительное увеличение прибыли от человеческого капитала в городах Китая, хотя последние данные по этой стране неоднозначны, например Ши и Ханнум [32] выявили прямо противоположное. Во-вторых, явное усиление корреляции между уровнем образования и доходами свидетельствует о меритократическом курсе — распределении благ согласно труду как выражению индивидуальных “инвестиций” в успех [31].

### *Иерархия доходов*

На начальной стадии перехода к рыночной экономике Польша столкнулась с закономерными проблемами, такими как спад производства (и, соответственно, потребления), но за последующие годы реформ экономика восстановилась. Восстановление воплотилось в росте реальных доходов: по данным Центральной статистической службы в период с 1992 по 2004 год реальные доходы выросли на 36,6%. Как и ожидалось, улучшение благосостояния поляков вылилось в рост потребления. За указанный период систе-

матический прирост индивидуального потребления, измеряемого затратами домохозяйства, составил 82,9% [23, с. 264].

Этот периодический бум укрепил фундамент общества среднего класса и в той же мере отразился на улучшении материального благосостояния рядового поляка. Явное улучшение уровня жизни в целом сопровождалось изменениями экономической стратификации. В 1990-х в польском обществе наблюдался последовательный отход от уплощенной структуры распределения доходов, навязанной идеологическими догмами и принципами коммунистической экономики. Эта тенденция прослеживается в увеличении соотношения децилей семейных доходов. В 1987 году верхний дециль составлял 3,10 нижнего дециля, а к 1992 году это соотношение увеличилось с 3,10 до 5,83. Позже, к 1993, оно снизилось до 5,63 и до 1995 года последовательно снижалось до 5,06. Казалось, что неравенство доходов сглаживается, однако с середины 1990-х оно снова возросло. В 1997 году соотношение децилей составляло 5,44, в 1999-м — 6,23, а к 2002 году достигло уже 6,43.

Но более важно, с социологической точки зрения, то, что общее увеличение неравенства сопровождалось коренными изменениями в иерархии доходов, являющихся абстрактным показателем материального положения человека. В таблице 4 представлена динамика иерархии семейных доходов начиная с 1982 года. Мы сравниваем лишь относительные значения, а именно средние доходы на каждого члена семьи для 14 категорий, на которые в среднем разделялись исследуемые выборки. Таким образом, мы концентрируемся не на номинальных доходах, которые постоянно росли и для лонгитюдных сравнений не годятся, а на разрывах между социально-профессиональными слоями общества. Значения, превышающие 100, соответствуют категориям, располагавшимся в этот год выше среднего, а значения ниже 100 свидетельствуют об относительно низкой оплате труда<sup>1</sup>.

Кто же улучшил свое положение, а кто проиграл? Главными победителями оказались управленческий персонал и интеллигенция. В 2002 году семейный доход менеджеров как государственных, так и частных фирм на 108% превышал общий средний. С 1982 года эта траектория шла только вверх. Нетехническая интеллигенция в 1998 году занимала второе место, хотя к 2002-му сместилась на третье, имея доходы, на 43% выше среднего. У представителей этой категории дела наладились в первой половине 1990-х (по нашим данным — по крайней мере, с 1993 года), когда они опередили собственников. Что касается последних, то после беспрецедентного рывка к вершине в течение короткого периода они уступили место интеллигенции. Экономическое положение собственников, которые должны были быть инициаторами рыночной экономики, дважды радикально менялось. Первый раз — в начале 1990-х, когда их положение существенно улучшилось в результате увеличения потребительского спроса. На первой стадии, отмеченной ненасытным спросом, практически любой, создавший собственную

---

<sup>1</sup> Респондентам задавали следующие вопросы: «Скажите, пожалуйста, каким был средний месячный доход — Ваш и всех членов Вашей семьи, учитывая все источники дохода за первый квартал текущего года? Посчитайте, пожалуйста, все доходы от постоянной и временной работы и все дополнительные доходы, включая пособие по инвалидности и пенсию, стипендии, премии, алименты, иные пособия, ренту и т. п. Подсчитайте, пожалуйста, среднемесячное значение после вычета всех налогов». Во всех опросах, на которые мы ссылаемся, этот вопрос звучал практически одинаково.



фирму, мог добиться успеха. Процветание первых лет трансформации вознесло собственников на вершину иерархии доходов. В этот период самых больших их триумфов (согласно данным, около 1991 года) средний семейный доход собственников превышал доход средней польской семьи почти в 2,7 раза, тогда как для менеджеров и интеллигенции это значение составляло 1,4 и 1,3 соответственно. Естественно, капитал в виде собственности был лучшей инвестицией, чем профессиональный опыт и управленческая квалификация.

Таблица 4

**Средний семейный доход на одного члена семьи данной категории/средний семейный доход на одного члена семьи в Польше (× 100)**

Социально-профессиональные категории	Средний семейный доход на одного члена семьи					
	1982	1987	1993	1995	1998	2002
Менеджеры и профессионалы высшего звена	145	130	317	224	223	208
Нетехническая интеллигенция	145	138	226	187	175	143
Техническая интеллигенция	123	142	134	141	128	147
Техники	104	109	101	111	120	112
Административные работники среднего звена	112	108	120	117	118	140
Клерки	103	102	105	119	109	109
Собственники	146	268	144	154	160	203
Торговля и услуги	98	89	91	97	87	100
Диспетчеры	100	86	85	81	119	78
Квалифицированные рабочие	95	85	79	82	92	74
Неквалифицированные рабочие на производстве	91	72	68	75	76	59
Неквалифицированные рабочие в сфере услуг	80	76	63	78	75	64
Работники сельского хозяйства	77	65	58	57	67	88
Фермеры	88	63	57	63	68	57
Среднее	100	100	100	100	100	100

Вторая стадия проходила в полном согласии с классическими законами экономического цикла, в котором за процветанием следует кризис. Из ряда вон выходящие доходы от бизнеса в 1991–1993 годах резко сократились. В 1993 доходы собственников на 44% превышали средние, и хотя они вновь увеличились, превысив в 2002 году средние на 103%, славные дни закончились. Можно сказать, что внезапный подъем прибыльности бизнеса посеял семена настолько же внезапных убытков, когда потребительский спрос был удовлетворен и привлечь клиента стало затруднительно. С ростом количества частных фирм все ниши были заполнены, а доступ к кредитам усложнился. Многие собственники начали всерьез задумываться о сворачивании бизнеса и поиске работы в государственном секторе.

Этот сдвиг вниз был связан с широким распространением мелких собственников, главным образом лавочников, коммивояжеров и уличных тор-

говцев. Именно низкие доходы “нестационарных” предпринимателей снизили среднее значение показателей по категории в целом. Зная пути становления польского бизнеса, вряд ли можно было ожидать чего-то иного. По данным анализа мобильности в данной сфере на 1994 год 22% собственников были в прошлом подсобными и неквалифицированными рабочими, а 28% происходили из квалифицированных рабочих. Лишь 7% происходили из интеллигенции, 8% — из фермеров и работников ферм [см.: 9, с. 41]. Эмпирические исследования *старого среднего класса* зафиксировали, что в западных обществах мелкие собственники были оплотом традиционализма и политического консерватизма, им не хватало “духа капитализма” и уверенности в собственных силах [2; 7]. Это может быть справедливо и в случае Польши, что объясняет, почему люди, исповедующие контрпопулярные стереотипы и убеждения, сдвинулись в иерархии доходов вниз. На самом деле, польский *старый средний класс* след в след шел за своими западными коллегами. В 1990-х годах собственники конкурировали между собой за капитал и клиентов, как и мелкие собственники в западных обществах в последние десятилетия. Там мелкий бизнес ущемляется налогами и проигрывает битву с крупными корпорациями и большими профсоюзами. В лучшем случае они занимают средние позиции в иерархии доходов.

Что касается основных проигравших, то после категорий нефизического труда располагаются работники физического труда, фермеры и сельхозработчие. Их доходы были ниже на протяжении всего исследуемого периода, но в 1990-х их положение еще более усугубилось, в основном что касается неквалифицированных рабочих. В 1987 году доходы неквалифицированных рабочих на производстве и квалифицированных рабочих были более-менее на одном уровне, составляя 91–95% от общего среднего, но за несколько последующих лет квалифицированные рабочие потеряли немного, а вот доходы неквалифицированных рабочих на производстве упали до 59% от общего среднего. На нижних ступенях иерархии доходов оказываются крестьяне — после рабочего класса именно они потеряли больше всего, поскольку вынуждены мириться с дорогими кредитами и конкуренцией со стороны дешевых продуктов из Европейского Союза.

Из относительного улучшения материального положения менеджеров высшего звена и интеллигенции в Польше не обязательно следует, что эти категории приблизились к своим коллегам в западных обществах. Поскольку наш основной вопрос состоит в приближении к обществу среднего класса, необходимо рассмотреть это неравенство в международном контексте. Это соотношение может измеряться тем, насколько ключевые индикаторы уровня жизни, такие как семейный доход, приближаются к среднему значению для стран Запада. Чтобы пролить свет на этот разрыв, сравним семейные доходы основных социально-профессиональных категорий в 28 странах. Данные получены в ходе Европейского исследования уровня жизни 2003 года, которое дает информацию о чистом месячном доходе семьи. Для обеспечения сопоставимости стран значения доходов, указанные респондентами в национальной валюте, были переведены в евро. Учитывая разницу в размерах и составе семей, мы разделили доходы на количество членов семьи. На рисунке 1 показаны средние семейные доходы на одного члена семьи в случае профессионалов/высших менеджеров, собственников, квалифицированных рабочих и фермеров.

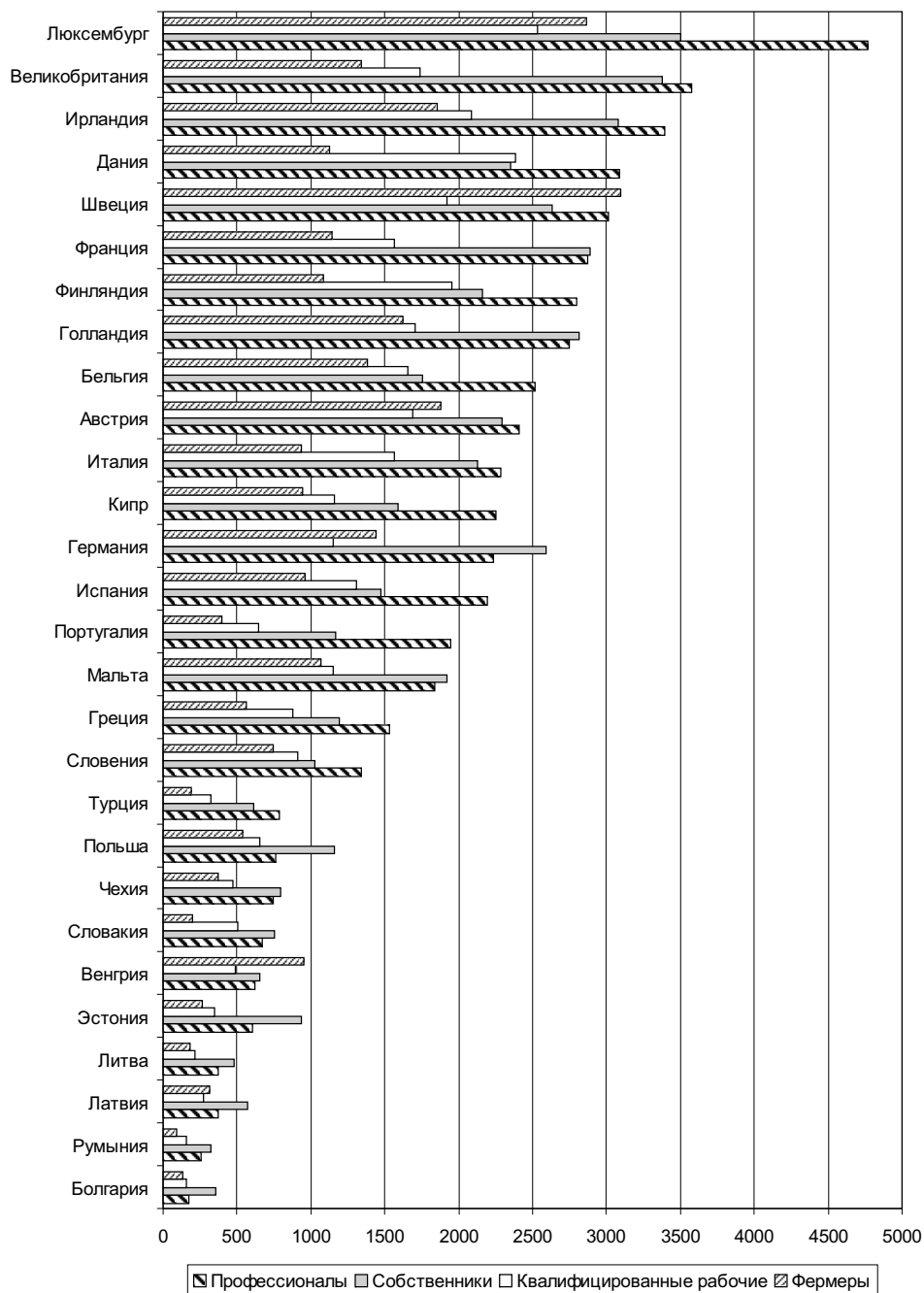


Рис. 1. Средние семейные доходы на одного члена семьи для разных профессиональных категорий

Сравнение средних доходов домохозяйства показывает, что в большинстве стран — “старых” членов Европейского Союза средний семейный доход превышает 1000 евро. В Греции, Португалии и Испании этот показатель

наименьший и составляет от 557 до 660 евро. Резкий контраст между группами стран не удивителен, при том что более высокие доходы наблюдаются именно в пятнадцати старых странах Европейского Союза (ЕС-15). В Дании средний месячный доход составлял 1331 евро, в Великобритании — 1249, а в Голландии — 1207 (не говоря уже о Люксембурге, который обогнал всех с показателем 1771 евро). Ни в одной из стран Восточной Европы месячный доход не превышает 1000 евро. Ближе всего к этому порогу — Словения (757) и Чехия (673). В Польше этот показатель равнялся 358 евро, а на противоположном конце спектра находились Болгария и Румыния, где средний уровень семейных доходов составлял 225 и 210 евро соответственно.

Если рассматривать семейный доход в терминах профессиональных категорий, то в большинстве стран ЕС-15 наибольший доход имеют высшие менеджеры и профессионалы, а в посткоммунистических странах — собственники. Как и предполагалось, в ЕС-15 обе категории обеспечены гораздо лучше. На Востоке и на Западе понятие “быть на вершине иерархии доходов” имеет разные значения. Явное свидетельство широкой пропасти в доходах между западными обществами старого и нового средних классов и их восточноевропейскими соседями заключается не только в том, что в посткоммунистических обществах абсолютный уровень доходов этих категорий гораздо ниже. Более удивительно то, что в некоторых восточноевропейских странах доход менеджеров/профессионалов и собственников ниже, чем у более низких социально-профессиональных слоев западных обществ.

Проиллюстрируем эту ситуацию на примере Польши. Польские собственники и категория профессионалов/менеджеров с 1158 и 768 евро подушного дохода не достигают уровня квалифицированных рабочих и фермеров Дании, Швеции, Великобритании, Австрии, Бельгии и некоторых других стран — представительниц ЕС-15. Можно сделать вывод, что кандидаты в польский средний класс соотносимы с низшими сегментами социальной стратификации западных стран. Во многом аналогичная ситуация наблюдается как в Болгарии, Румынии, Словакии, так и в Чехии, Венгрии и Словении.

### ***Изменения в ориентациях***

Последний пункт нашего исследования посвящен развитию ориентаций, характерных для общества среднего класса. Согласно определению среднего класса, его представители отличаются большей уверенностью в собственных силах, большей толерантностью к правам меньшинств и большей поддержкой экономического либерализма в отношении распределения доходов. Основными носителями подобных настроений считаются новые средние классы. Концептуальная модель позволяет предполагать, что более высокий уровень образования членов новых средних классов обеспечивает их знаниями о других культурах, делая более позитивным их отношение к гендерным ролям, геям, лесбиянкам и т. п. В то же время, наличие профессионального опыта и высокий уровень образования делают их коммерчески ориентированными — тут экономический либерализм приводит к оппозиции экономическому равенству и к ориентации на ограничение государственного вмешательства в перераспределение благ.

Таким образом, подготовив плацдарм, изучим развитие культурного и экономического либерализма в посткоммунистических обществах и сравним их с обществами развитого рынка. По данным более ранних исследова-

ний, люди в западных обществах, как правило, имеют гораздо более либеральные ориентации в обеих сферах [1]. Проверим, существует ли этот межсистемный разрыв до сих пор. Ответить на этот вопрос нам помогут данные ESS 2004–2005 годов. К сожалению, у нас мало хорошо сопоставимых данных касательно ориентаций. Пожалуй, наиболее чувствительным индикатором статуса среднего класса в данных ESS является терпимость по отношению к геям и лесбиянкам и поддержка государственной политики сглаживания неравенства доходов. Респондентов спрашивали: а) о мере их согласия с тем, что правительство должно принимать меры по сглаживанию различия в доходах, и б) насколько свободными должны быть геи и лесбиянки в своем жизненном укладе (оценивая по пятибалльной шкале — от “полностью согласен” до “полностью не согласен”).

Таблица 5

**Правительство должно принимать меры по сглаживанию разницы в доходах (% “полностью согласных” и “согласных”), ESS 2004–2005**

Страна	Менеджеры и профессионалы	Категории нефизического труда	Собственники	Квалифицированные рабочие	Неквалифицированные рабочие	Фермеры
Австрия	53,0	66,5	58,7	67,6	73,0	61,5
Бельгия	58,8	61,9	62,5	73,0	75,3	68,6
Чехия	39,6	53,8	39,7	66,5	71,6	67,6
Дания	32,0	36,1	31,5	31,6	43,7	26,2
Эстония	65,8	75,9	65,8	80,3	82,6	85,2
Финляндия	43,1	68,8	61,6	74,0	75,5	70,8
Франция	73,1	83,1	–	85,7	88,6	81,7
Германия	50,0	55,4	46,4	63,6	69,4	61,2
Греция	93,7	93,1	88,5	93,2	90,8	92,2
Венгрия	77,2	88,0	–	91,0	90,0	95,7
Исландия	75,0	76,3	78,7	72,9	80,4	79,4
Ирландия	62,5	71,1	64,5	72,6	74,7	66,9
Люксембург	47,4	60,5	55,7	67,6	65,9	57,1
Голландия	42,8	59,6	40,9	65,6	68,0	52,4
Норвегия	57,3	63,2	60,2	68,0	69,2	70,1
Польша	69,9	76,4	69,4	84,9	86,4	84,1
Португалия	87,8	84,7	85,0	87,1	85,9	83,9
Словакия	67,0	72,1	62,0	85,9	78,9	83,5
Словения	83,0	83,6	77,6	82,6	89,2	72,4
Испания	72,7	79,7	79,4	77,8	82,4	77,8
Швеция	43,9	70,3	59,9	67,6	74,3	72,6
Швейцария	50,2	65,0	62,7	65,6	75,8	61,8
Украина	62,6	64,7	54,2	68,4	67,4	67,6
Великобритания	54,0	59,6	49,3	65,0	65,3	60,0

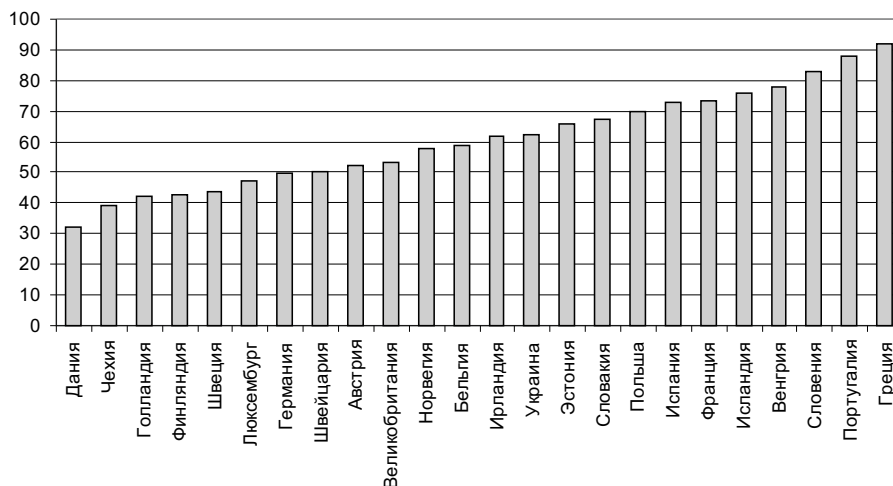


Рис. 2. Правительство должно принимать меры по сглаживанию разницы в доходах, процент "полностью согласных" и "согласных" среди профессионалов и менеджеров, ESS 2004–2005

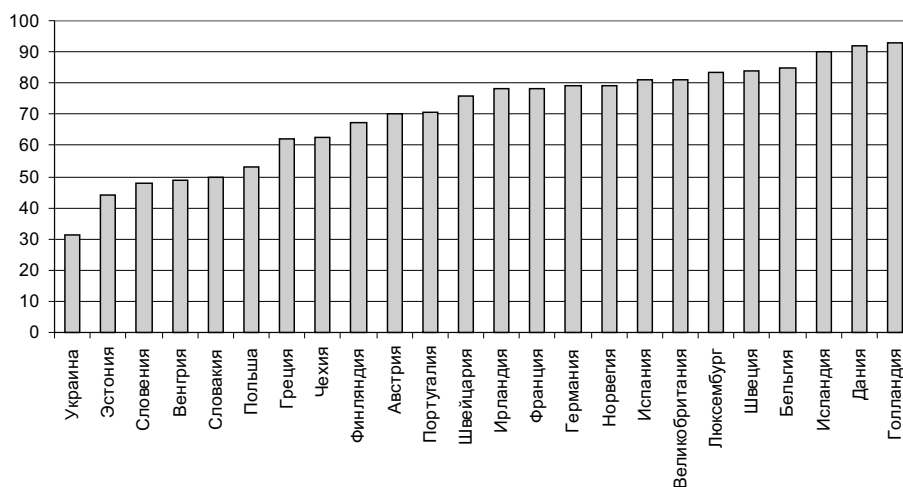


Рис. 3. Геи и лесбиянки не должны подвергаться притеснениям; процент "полностью согласных" и "согласных" среди профессионалов и менеджеров, ESS 2004–2005

Основным предметом нашего исследования является общая картина различий между странами. В таблице 5 представлено распределение процентов "полностью согласных" и "согласных" респондентов (вместе взятых) по шести основным социально-профессиональным категориям. Мы применяем схему классов EGP, о которой речь шла выше. Она включает: а) высших профессионалов и менеджеров; б) прочих работников нефизического труда (клерки, сфера торговли и услуг); в) собственников; г) квалифицированных рабочих; д) неквалифицированных рабочих; е) сельскохозяйственные категории (фермеры и сельхозработчие).

Проанализировав полученные данные, увидим, что степень культурного и экономического либерализма в основном отвечает данным предыдущих исследований, хотя можно сделать несколько новых выводов. Наибольшая поддержка сглаживания неравенства зафиксирована в Греции (91,8%), после которой идут Венгрия (88,4%), Португалия (85,6%), Словения (84%), Франция (82,9%) и Польша (80%). Среди первых десяти стран в этой иерархии присутствуют 5 посткоммунистических стран (за исключением Чехии и Украины), три страны Средиземноморья (Португалия, Испания и Греция), а также Франция и Исландия. Наименьшая поддержка перераспределения доходов зафиксирована в Дании (36,4%).

Граница между посткоммунистическими странами и странами Запада более заметна, если рассматривать степень поддержки культурного либерализма. Как и ожидалось, восточноевропейцы более склонны к отказу предоставить лесбиянкам и геям свободу в образе жизни. В число десяти стран, в которых преобладают наименее благосклонные взгляды на сей счет, вошли все посткоммунистические страны, а из представителей западного мира — лишь Финляндия и Австрия. Наиболее консервативны граждане бывших республик СССР, в особенности Украины (29,1%) и Эстонии (36%), а также Польши (40,5%) и Словакии (42,9%). Среди стран Запада наибольшую толерантность к секс-меньшинствам проявили Голландия, Дания и Швеция.

Более пристальный взгляд на распределение оценок по разным профессиональным категориям выявляет хорошо известную взаимосвязь между либеральными настроениями и социально-профессиональным статусом. Мы видим, что в общем случае экономический и культурный либерализм наиболее распространен среди категорий менеджеров/профессионалов, после которых идут другие категории нефизического труда. Представители рабочего класса и сельскохозяйственных категорий меньше всего склоняются к расширению гражданских прав лесбиянок и геев и, соответственно, больше всех поддерживают сглаживание неравенства государством. Собственники занимают промежуточную позицию между новым средним классом и рабочими и сельскохозяйственными категориями.

Общее впечатление от таблицы 5 следующее — в вопросах развития взглядов, характерных для членов среднего класса, между восточными и западными обществами имеются существенные различия. Даже для категории менеджеров/профессионалов четко прослеживается разрыв между Востоком и Западом. Это видно на рисунках 2 и 3, на которых представлены уровни культурного и экономического либерализма членов этой категории в разных странах. Оказывается, новый средний класс в западных обществах более заинтересован в слабом правительстве и сворачивании политики перераспределения и более толерантен к лесбиянкам и геям. Самый низкий уровень поддержки сглаживания неравенства государством зафиксирован среди менеджеров и профессионалов Дании (32%). Неожиданностью стало второе место представителей этой категории из Чехии (39,6%). За этим единственным исключением, общий уровень поддержки сглаживания неравенства снижается от Средиземноморья и посткоммунистических стран к ЕС15. Схожая картина наблюдается в отношении культурного либерализма в вопросах предоставления свободы лесбиянкам и геям.

Наряду с тем, что данное положение вещей подтверждает ранее обнаруженные различия между Востоком и Западом, можно подвести итоги первого этапа социальных преобразований в Польше. После пяти десятилетий вы-

нужденного застоя мы постепенно приближаемся к западным ориентациям и ценностям, что, тем не менее, требует перелома устоявшихся традиций.

### ***Иерархия престижности***

Социальный престиж — универсальная потребность, поскольку люди всегда стремятся к социальному признанию. С этой точки зрения иерархия престижа является одним из основных измерений социальной стратификации, отдельной от власти и класса. Она отображает доминирующую систему ценностей [9]. В терминах функциональной теории социальной стратификации это можно сформулировать так: иерархия социального престижа отображает нормативный порядок, который указывает на “справедливое” неравенство, оцениваемое сквозь призму человеческих ценностей и норм.

Социальный престиж обычно измеряется профессиональным престижем. В период после Второй мировой войны было проведено более 100 исследований профессионального престижа приблизительно в 70 странах мира, от высокоразвитых обществ, таких как США, до традиционных обществ (Нигерия, Таиланд). Вместе взятые, эти исследования дают солидный объем данных. Наиболее поразительным их результатом является существенная инвариантность иерархии профессиональных ролей во времени и в разных странах. Там, где имеются данные о престиже для двух и более периодов, иерархия престижа оказывается практически неизменной [см., напр.: 25]. Такое сохранение во времени обычно воспринимается как признак фундаментальной стабильности системы моральных ценностей, воплощающихся в социальном признании и славе.

Однако от обществ, в которых происходят стремительные социальные изменения, особенно влияющие на социальную стратификацию, такие как распад коммунистической системы и переход к рыночному обществу, можно ожидать меньшей стабильности. Последние данные касательно Польши получены в ходе общенационального исследования, проведенного в сентябре 2004 года на основе случайной выборки из 935 человек. Мы использовали процедуру, применявшуюся в большинстве других исследований, а именно: респондентов просили расположить несколько профессий в порядке престижности. Затем эти рейтинги компоновались в средние баллы, которые можно считать показателями относительного престижа оцениваемых профессий.

Рассмотрим этот рейтинг, не забывая, что он отображает преобладающие среди поляков взгляды на нормативную социальную стратификацию. В таблице 6 приведена средняя престижность 36 профессий, охватывающих широкий спектр постов. Видно, что самый высокий престиж обычно имеют преподаватели университетов — это означает, что систематические знания, связанные с научной работой, наряду с высокой оценкой интеллектуальной гибкости и широкими перспективами, вызывают у поляков особенно большое уважение. Это отнюдь не является неожиданностью, так как преподаватели университетов или ученые вообще всегда находились на вершине. Подобный результат повторялся во всех без исключения исследованиях профессионального престижа в Польше с 1958 года. Наибольшим уважением среди поляков неуклонно пользуются профессии, требующие высшего образования и вообще редко встречающихся навыков, приписываемых интеллигенции.



Таблица 6

## Престижность профессий в 2004 году, Польша

Названия профессий	Среднее	Стандартное отклонение	Ранг
Преподаватель университета	81,61	14,7	1
Шахтер	77,25	16,8	2
Медсестра	77,02	16,0	3
Учитель	76,35	15,9	4
Врач	75,22	17,9	5
Программист	74,27	14,2	6
Средний фермер	73,64	15,9	7
Армейский офицер	72,32	14,9	8
Заводской инженер	72,06	14,1	9
Журналист	71,70	16,3	10
Каменщик — квалифицированный рабочий	70,82	15,9	11
Токарь — квалифицированный рабочий	69,98	14,3	12
Судья	69,92	20,0	13
Водитель автобуса	69,60	14,7	14
Компьютерный техник	69,60	13,3	14
Полицейский	69,01	18,3	16
Уборщица	68,81	15,7	17
Бухгалтер	68,81	14,1	17
Продавец	68,65	13,5	19
Лавочник	67,55	13,7	20
Директор фабрики	67,50	15,3	21
Адвокат	67,47	18,3	22
Католический священник	67,20	20,6	23
Владелец крупной фирмы	66,39	17,8	24
Глава воеводства	65,10	16,4	25
Налоговый консультант	64,99	14,4	26
Мэр среднего города	64,66	15,8	27
Неквалифицированный сельхозрабочий	63,86	16,1	28
Клерк	63,64	13,4	29
Биржевой маклер	63,27	16,9	30
Неквалифицированный строительный рабочий	62,51	16,4	31
Посыльный	62,33	15,2	32
Страховой агент	61,48	15,9	33
Министр	58,57	21,0	34
Член парламента	53,06	20,2	35
Член актива политической партии	51,32	18,7	36

Мы не можем непосредственно сравнивать рейтинги профессий за 2004 год с зафиксированными ранее, поскольку предыдущие исследования охватывали гораздо меньше профессий. Анализируя сопоставимые профессии, можно обнаружить существенные перемены. В 2004 году учителя и медсестры заняли поразительно высокие места. Есть, как кажется, две основные причины, по которым обе эти профессии, представляющие средний уровень категорий нефизического труда, “ценятся” так высоко. Во-первых, вполне возможно, что они воспринимаются как сложные и ответственные, что всег-

да ценилось в Польше. Во-вторых, их вклад в социальную систему также высоко ценится — они служат удовлетворению основных потребностей в здравоохранении и образовании. Кроме того, учителя всегда занимали высокие места в рейтингах престижности, но в 2004 году они опередили врачей, которые до этого котировались выше. В 2004 году врачи опустились на пятое место. Почему? Есть веские причины предполагать, что в данном случае традиционный образ отношений клиент — профессионал больше не соответствует действительности. В 1990-х врачебные услуги в Польше были приватизированы, и врачи начали получать прибыль, что, возможно, противоречит идеализированным представлениям о них.

Второе место в рейтинге престижности занимают шахтеры, занимающиеся исключительно трудоемкой и опасной, но явно полезной работой. Удивительно высокое место шахтеров может быть вызвано глубоко укорененным позитивным оцениванием социальной пользы “производства”, отождествляемого с прогрессом, который принадлежал к главенствующим ценностям коммунистической системы. Такая интерпретация отвечает тому большому уважению, которым пользовались польские шахтеры в коммунистический период. Но даже при этом шахтеры и в 1987 году заняли второе после университетских преподавателей место. До 1989 года в сравнениях капиталистического Запада и коммунистического Востока часто упоминалось, что “отличительное свойство” рейтинга престижности в Польше заключалось в относительно высокой оценке квалифицированных рабочих (шахтеров, токарей и т. д.). Это единственное, хоть и небольшое отклонение от общемировой картины.

Наиболее заметного увеличения социального признания добились уборщицы. В прошлом они однажды оказались на самом дне, а в 2004 году достигли среднего показателя, вполне возможно, за счет волны симпатии и сочувствия к тяжелой женской подсобной работе. Также наблюдается существенный подъем фермеров и армейских офицеров. В коммунистическом прошлом и даже в начале 1990-х обе категории находились где-то в середине рейтинга. Вероятно, что после вступления Польши в ЕС сельскохозяйственные собственники меньше ассоциируются с крестьянством и больше — с профессионалами. Что касается офицеров, на смену равнодушному отношению к польской армии при коммунизме, возможно пришло ощущение того, что ныне они представляют аутентичные, то есть суверенные вооруженные силы, заботящиеся о национальной безопасности.

Кто в проигрыше? Больше других потеряли политики и бизнесмены. Устойчивая стабильность нормативного рейтинга в коммунистической Польше выражалась в высоком престиже институционализированных руководящих позиций, наделенных властью, представителями которых были министры и директора предприятий. Министры коммунистических правительств всегда входили в первую пятерку самых уважаемых профессий. В 2004 году последнюю строчку нашего рейтинга занимали “активисты политических партий”; чуть выше — члены парламента, а министры — третьи снизу. Парадоксально то, что министры, имевшие, согласно всем исследованиям до 1989 года, очень высокий престиж, в начале 1990-х стали его терять. По данным за 1996–1999 годы, они имели средний рейтинг; это свидетельствует о том, что переход от тоталитарной системы к демократии делает правителей уязвимыми для критики, лишая их почестей, эксклюзивности и величия — всего того, что в данном случае является необходимым условием

признания. После пятнадцати лет демократизации политическому классу опускаться дальше некуда: он был “деклассирован”, оказавшись ниже самых рядовых легкозаменимых клерков и неквалифицированных рабочих.

Не следует забывать, что одним из основных аспектов инвариантного общемирового рейтинга профессионального престижа является большое уважение к властным постам. В Польше оно резко упало, это касается всех — от министров и глав регионов и районов до мэров городов, что подтверждает факт делегитимации политики. Такое стремительное падение не имеет прецедентов, особенно в свете неизменного во всем остальном нормативного рейтинга профессий. Хотя трудно себе представить эффективное правительство без легитимности, польский случай доказывает, что оно может, по крайней мере некоторое время, функционировать.

Другая большая категория, утратившая социальный престиж, — частный бизнес. Похоже, негативно стала восприниматься собственность как таковая, поскольку крупный собственник занимает даже более низкое место, чем лавочник. Было бы нормально и логично, если бы крупный бизнес позитивно ассоциировался у людей с крупными инвестициями, возможностями создания рабочих мест и модернизацией жизни. На деле же престиж крупных собственников упал, что может свидетельствовать о разочаровании и недостатке уверенности в правилах капиталистического рынка. Это вроде бы подтверждается низкой оценкой налоговых консультантов, маклеров, страховых агентов и адвокатов. Последние представляют профессии, принимавшие активное участие в построении в Польше капиталистической системы, что совсем не обязательно должно вызывать позитивные чувства, тем более когда адвокаты ассоциируются с защитой преступников, взяточничеством и другими темными делами.

Подводя итоги, заметим, что польский рейтинг профессионального престижа весьма любопытен в том смысле, что он слабо коррелирует с властью и доходами. Порицание высоких доходов происходит из отрицания неравенств, связанных с капиталистическим рынком. Дискредитация политиков вызвана дефицитом демократии и коррупцией политического класса, который оказался не умеющим управлять новым демократическим государством. Сравнивая польский рейтинг престижности с капиталистическим Западом, обнаруживаем одно из препятствий на пути модернизации по западному образцу.

### ***Заключение***

Степень формирования общества среднего класса в Восточной Европе измерить трудно. В коммунистические времена эта проблема не исследовалась, поэтому мы не можем определить, какой была ситуация в прошлом, до распада старой системы. Можно лишь изучить возможные последствия изменений социальной структуры и поставить диагноз на основе сравнения текущего положения дел в восточноевропейских и развитых капиталистических странах. Поэтому представляется важным вопрос, в какой мере более глубокие структурные изменения привели к формированию основ общества среднего класса, и только затем — ориентаций и норм, характерных для среднего класса, если они проявляются в поведении.

Наш первый вопрос звучал так: какие основные сегменты социальной структуры скорее всего трансформируются в средний класс? Мы утвержда-

даем, что основные кандидаты на превращение в посткоммунистический средний класс — высшие менеджеры наряду с интеллигенцией и собственниками. Именно они, как ожидается, составят ядро общества среднего класса, поскольку они по большей части отвечают атрибутам западного среднего класса в том, что касается образования, профессионального статуса и уровня жизни, определенного в терминах доходов.

Второй вопрос касался темпов формирования структуры среднего класса. На данном этапе предметом нашего анализа были трансформации в Польше. Что касается структурных основ, мы показали, что Польша систематически (хоть и медленно) продвигается по этому пути, результатом чего явились модернизация структуры занятости, увеличение в среднем уровней потребления и доходов и, в частности, постоянный рост чистой денежной выгоды от высшего образования. Усиление взаимосвязи между степенью образования и доходами можно считать наиболее убедительным доказательством развития механизмов формирования в Польше общества среднего класса.

Третий показатель касался развития ориентаций, являющихся ценностями среднего класса и способствующих политической стабилизации и экономическому росту. Для определения “отставания” посткоммунистических стран от западных обществ в развитии ориентаций среднего класса мы сравнили степень поддержки культурного и экономического либерализма. Далее мы определили преобладающие ценности и нормы, отображенные в иерархии профессионального престижа в Польше. Действительно ли после прошедших лет перехода к рыночной экономике посткоммунистические общества все еще менее либеральные, чем страны Запада? Ответ на этот вопрос, вне всякого сомнения, “да”. Процессы в посткоммунистических обществах являются хорошим примером того, что улучшение материального положения не приводит автоматически к развитию желаемых ориентаций и ценностей. Мы видим, что настроения, преобладающие в Чехии, Венгрии, Польше и др., не соответствуют шаблонам среднего класса. Можно сказать, что мы выказываем меньше экономического и культурного либерализма, чем “нужно”. “Отставание ментальности” также проявляется в рейтинге профессионального престижа. Быть членом среднего класса означает быть высшим менеджером или же мелким или средним собственником. В Польше это не так, поскольку менеджерские и бизнес-профессии ценятся меньше, чем ожидалось. Здесь мы хотим заметить, что развитие ориентаций, характерных для среднего класса, отстает от развития его структурных основ.

С одной стороны, ничто не предвещает утверждения этих ориентаций в ближайшие годы. С другой — это не означает, что мы должны корить себя за эти неудачи. Судя по всему, все общества среднего класса остаются скорее царством необходимости, а не свободного выбора. Феномен среднего класса заключается в рациональности, самодисциплине, инициативе, автономности и других общепризнанных добродетелях. Истинные перемены в ориентациях среднестатистического гражданина посткоммунистического общества, похоже, вызваны объективными условиями работы и повседневной жизни. Люди находятся под прессом рациональности в расходовании денег, инвестициях в жилье и даже в вопросах досуга, более ориентированного на восстановление сил, чем на удовольствие. Мы наблюдаем меньшую приверженность системе ценностей, которая принесла успех среднему классу в западных обществах. Перед лицом жестокой действительности рыночных отношений становление общества среднего класса скорее навязано нам, чем с готовностью принято.

### *Литература*

1. *Alwin D. et al.* Comparative Referential Structures, System Legitimacy, and Justice Sentiments // J.R.Kluegel, D.S.Mason, B.Wegener (eds.). *Social Justice and Political Change*. — N.Y., 1993. — P. 109–130.
2. *Bechhofer F., Elliot B.* Petty Property: the Survival of a Moreal Economy // F.Bechhofer, B.Elliot (eds.). *The Petite Bourgeoisie. Comparative Studies of Uneasy Stratum*. — N.Y., 1981. — P. 182–200.
3. *Bell D.* *The Coming of Post-Industrial Society*. — N.Y., 1973.
4. *Butler T., Savage M.* (eds.). *Social Change and the Middle Classes*. — L., 1995.
5. *Crompton R.* Patterns of Social Consciousness Amongst the Middle class // R.Burrows, C.Marsch (eds.). *Consumption & Class*. — S.l., 1992. — P. 140–165.
6. *Crossick G., Haupt H.G.* Shopkeepers, Master Artisans and the Historian: the Petite Bourgeoisie in Comparative Focus // G.Crossick, H.G.Haupt (eds.). *Shopkeepers and Master Artisans in Nineteenth Century Europe*. — L.; N.Y., 1984.
7. *Curran J., Blackburn R.* Path of Enterprise. The Future of Small Business. — L., 1991.
8. *Dahrendorf R.* *Class and Class Conflict in Industrial Society*. — S.l., 1959.
9. *Domański H.* On the Verge of Convergence. Social Stratification in Eastern Europe. — Budapest, 2000.
10. *Domański H.* *Struktura społeczna (Social Structure)*. — Warszawa, 2004.
11. *Galbraith J. K.* *The New Industrial State*. — L., 1967.
12. *Goldthorpe J. H.* On the Service Class: its Formation and Structure // A.Giddens, G.McKenzie (eds.). *Social Class and Division of Labour*. — Cambridge, 1982.
13. *Kocka J.* White Collar Workers in America, 1890–1940. A Social-Political History in International Perspective. — L., 1980.
14. *Lockwood D.* *The Blackcoated Worker*. — L., 1958.
15. *Lockwood D.* Marking out the Middle Class(es) // T.Butler, M.Savage (eds.). *Social Change and the Middle Classes*. — L., 1995. — P. 1–12.
16. *Mills C.W.* *White Collars. The American Middle Classes*. — N.Y., 1951.
17. *Parkin F.* *Marxism and Class Theory: A Bourgeois Critique*. — L., 1979.
18. *Parsons T.* *The Social System*. — N.Y., 1951.
19. *Perkin H.* *Rise of Professional Society. England since 1880*. — L., 1989.
20. *Renner K.* *Wandlungen der Moderner Gesselschaft: Zwei Abhandlungen über die Probleme der Nachkriegszeit*. — Wien, 1953.
21. *Savage M.* *Social Analysis and Social Transformation*. — Buckingham, 2000.
22. *Savage M., Barlow J., Dickens P., Fielding T.* *Property Bureacracy and Culture. Middleclass Formation in Contemporary Britain*. — L., 1992.
23. *Statistical Yearbook (Rocznik Statystyczny): 55*. — Warszawa, 2005.
24. *Schmoller G.* *Was verstehen wir unter dem Mittelstand?* — Gottingen, 1897.
25. *Treiman D.J.* *Occupational Prestige in Comparative Perspective*. — N.Y., 1977.
26. *Van de Werfhorst H.G., Graaf N.D. de.* The Sources of Political Orientations in Post-Industrial Society: Social Class and Education Revisited // *British Journal of Sociology*. — 2004. — Vol. 55 (2). — P. 211–236.
27. *Veblen T.* *The Engineers and the Price System*. — N.Y., 1963.
28. *Vecernik J.* *Communist and Transitory Income Distribution and Social Structure in the Czech Republic*. — Helsinki, 1999.
29. *Weber M.* *Economy and Society*. — N.Y., 1968.
30. *Wright E.O.* *Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis*. — Cambridge, 1997.
31. *Young M.* *The Rise of Meritocracy*. — L., 1958.
32. *Xie Y., Hannum E.* Regional Variation in Earnings Inequality in Reform-Era Urban China // *American Journal of Sociology*. — 1996. — Vol. 101. — P. 950–992