

Современные представления о процессах формирования элит

© 2010 И.В. Кондратович

кандидат экономических наук, доцент

Институт государственного управления, права

и инновационных технологий, г. Москва

E-mail: igupit-kam@mail.ru

В статье с экономической точки зрения рассматриваются проблемы социальной стратификации, выделяются основные компоненты неравенства. Обосновывается многоисточниковый характер современного процесса элитообразования.

Ключевые слова: социальная стратификация, страты, компоненты неравенства, власть, доход, эквивалентный капитал, собственность, образование, социальный престиж, талантливость.

Основополагающей для элитологии является проблема разделения общества (стратификация - выделение страт).

Социальная стратификация - существование структурированного неравенства между социальными группами в обществе, касающегося доступа к материальным или иным благам. Стратификации существуют во всех обществах, но с развитием государства различия в богатстве и власти (наряду с различиями в профессии, образовании и престиже) особенно усиливаются. В современных обществах наиболее характерной формой социальной стратификации является классовое деление.

Термин “социальная стратификация” ввел в научный оборот наш бывший соотечественник, а затем известный американский социолог П. Сорокин, который заимствовал это понятие из геологии (от лат. stratum, что первоначально означало “покрывало”, “настил”; и ficatio, вид facio - делаю). В английском языке его стали понимать как пласт, слой (во множественном числе - strata). Таким образом, **стратификация** - это наслоение, напластование групп, которые имеют различный доступ к социальным благам вследствие их положения в социальной иерархии. Стратификация обязательно подчеркивает упорядочение социальных слоев и имеет русский понятийный аналог - расслоение по какому-то критерию (богатство, власть, престиж и т.д.).

Большой вклад в развитие теории социальной стратификации также внесли такие ученые, как Т. Парсонс, Р. Дарендорф, Б. Барбер, К. Девис, У. Мор, Р. Коллинз, Р. Колеман, Л. Рейуотер и др.

Бернард Барбер выделяет шесть измерений социальной стратификации: по профессии, по степени власти или могущества, по уровню дохода или богатству, по уровню образования или знания, по степени религиозной или ритуальной чистоты, по родственным и этническим группам. Он предлагает две геометрические модели, иллюстрирующие относительно высокий и от-

носительно низкий уровень стратифицированности общества, - пирамиду и ромб (см. рисунок): “С учетом факта иерархии двумя основными фигурами, образующимися при распределении стратификационных рангов, являются пирамида и ромб. Эти две фигуры показывают, что всегда имеется меньшинство, занимающее ранги ближе к вершине - “элита” или совокупность “элит”. Однако в пирамидальной фигуре, кроме того, сравнительно немного людей обладают средними рангами, а масса населения находится в низших рангах. В противоположность этому ромбовидная фигура характеризуется пропорционально большим сосредоточением людей в средних рангах, чем в низших, хотя в низших рангах остается достаточное количество лиц, чтобы образовать заострение в нижней части ромбовидной в основе своей фигуры”¹. Этот образ представляется нам весьма удачным; что же касается самого набора измерений стратификации, то он не является универсально применимым ко всем или даже большинству конкретно-исторических обществ, так как далеко не во всех из последних существовали институты, подобные современным профессиям, и не во всех из них ранжирование могло в более или менее широких масштабах осуществляться по уровню образования или “ритуальной чистоты”².

Таким образом, пирамидальная и ромбовидная фигуры показывают, что всегда есть некоторое меньшинство - “элита” или совокупность “элит”, которое занимает ранги ближе к вершине. И если в пирамидальной фигуре сравнительно небольшое число населения обладает средними рангами, а почти вся масса находится в низших рангах, то, в отличие от этого, в ромбовидной фигуре большее количество населения находится в средних рангах, чем в низших.

¹ Барбер Б. Структура социальной стратификации и тенденции социальной мобильности // Американская социология. Перспективы, проблемы, методы. М., 1972. С. 246.

² Философская и правовая мысль: Альманах. Вып. 5. Саратов; СПб., 2003. С. 280-304.

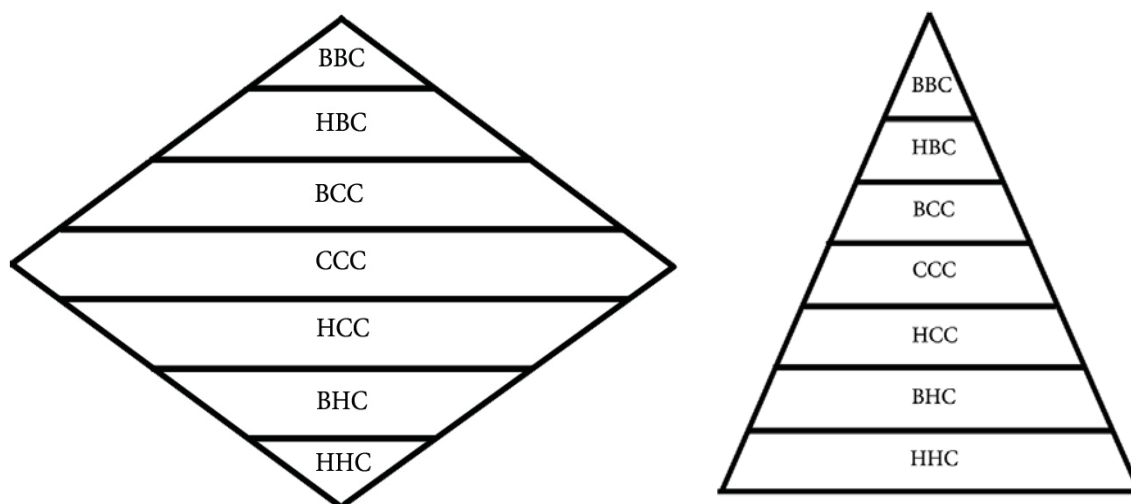


Рис. Геометрические модели, иллюстрирующие стратификацию общества

Примечание. Принятые обозначения:

- ВВС - верхне-высшая страта
- НВС - ниже-высшая страта
- ВСС - верхне-средняя страта
- ССС - средне-средняя страта
- НСС - ниже-средняя страта
- ВНС - верхне-низшая страта
- ННС - ниже-низшая страта

Б. Барбер указывает, что за последние сто лет западное общество проделало эволюцию от пирамидального типа структуры в ее различных стратификационных изменениях к ромбовидному типу. Он пишет, что самый большой процент населения принадлежит по своему рангу к верхней, средней и нижней частям средних слоев, а не к остроконечной верхушке или основанию стратификационных пирамид. Процент людей, принадлежащих к средним рангам, столь велик, что авторы некоторых трудов об обществе, в особенности противники этой недавно возникшей тенденции, ввели в употребление термин “средняя масса”. В обществе современного типа, хронологической и типологической предтечей которого является западное общество, огромное большинство людей будут принадлежать к средним рангам, и их позиции сплошь и рядом будут символизироваться “белыми воротничками”.

Но если для Запада в настоящее время характерна ромбовидная фигура, то для России, в противоположность этому, - пирамидальная фигура.

Классическая социология, согласно данным критериям, выделяет в современном обществе семь страт:

- *верхне-высшая страта* - “аристократия по крови”, или так называемая наследственная аристократия. Именно аристократы по крови очень

часто являются главными инвесторами своей эпохи;

- *ниже-высшая страта* - “новые богатые”, занимающие ведущие посты в промышленности, политике и т.д.;

- *верхне-средняя страта* - высокооплачиваемые профессионалы: крупные адвокаты, известные врачи и т.д. Данная страта также широко известна как инвесторы. К данной страте, например, относился А.П. Чехов, которого называли “бессеребренником”;

- *средне-средняя страта* - самая массовая прослойка развитого индустриального общества. Хорошо оплачиваемые служащие, среднеоплачиваемые профессионалы, учителя, менеджеры среднего звена. В России данная страта только формируется;

- *ниже-средняя страта* - низшие служащие и квалифицированные рабочие, которые тяготеют скорее к физическому труду, чем к умственному;

- *верхне-низшая страта* - малоквалифицированные рабочие, их отличает невысокое образование, пассивный досуг и т.д. В социологической литературе бытует мнение, что при инвестициях в эту страту ее члены поднимутся в страту более высокого уровня, однако зачастую это не так. Неактивная роль в жизни не позволяет людям, относящимся к данной страте, менять свой статус;

• *нижне-низшая страта* - “социальное дно”, обитатели трущоб, не имеют постоянного источника дохода, попрошайничают и т.д. Естественно, что инвестиции в данную страту малоэффективны.

Обобщая результаты современных исследований, можно выделить ряд основных компонентов неравенства³:

• *власть*, которая рассматривается как возможность субъекта в своих интересах определять цели и направления деятельности других социальных субъектов, распоряжаться материальными, информационными и статусными ресурсами общества, формировать и навязывать правила и нормы поведения и т.д. В структуре властных отношений основой является распоряжение ресурсами, позволяющее субъекту подчинять себе других людей.

Власть будем измерять количеством человек, на которых распространяется принимаемое личностью решение. Для теоретического представления применительно к проблематике элитологии суммарную величину дохода, которую получают лица, выполняющие решение конкретной личности, умножим на коэффициент, показывающий, насколько может уменьшить (увеличить) лицо, принимающее решение (ЛПР), данную величину суммарного дохода.

Можно представить следующую зависимость:

$$ЛПР = v \cdot ДХ_S,$$

где $ДХ_S$ - суммарная величина дохода, которую получают лица, выполняющие решение конкретной личности;

v - коэффициент, показывающий, насколько может уменьшить (увеличить) ЛПР данную величину суммарного дохода.

В элитологии не обсуждается правомерность, “человечность”, справедливость и так далее изъятия (увеличения) дохода у подчиненных, а лишь фиксируется возможность данного деяния;

• *доход*. Под доходом далее будет пониматься величина количества денежных единиц, получаемых личностью, семьей (домохозяйством) за единицу времени (день, неделя, месяц, квартал, год и т.д.). Для теоретического представления применительно к элитологии величину дохода будем далее исчислять в денежном эквиваленте и записывать в алгебраической форме, используя математические символы: $ДХ_i$; $ДХ_{i-1}$; ... где $ДХ_i$; $ДХ_{i-1}$; ... - величина дохода, соответственно, в данный (i); предшествующий ($i-1$) и

так далее период. Предложенная запись является первичной формализацией и не претендует на математическую строгость. Для построения математических моделей такая формализация не позволяет использовать всю мощь, имеющуюся в арсенале данных наук (имеется в виду математика, кибернетика, логика и т.д.). Однако для построения исходных понятий элитологии такая формализация вполне достаточна;

• *эквивалентный капитал*. Под эквивалентным капиталом обычно понимается величина (количество) денежных единиц, которые может выручить человек или семья (домохозяйство) от всего наличествующего у них движимого и недвижимого имущества, включая вещи первой необходимости.

Понятие “эквивалентный капитал” применительно к рассматриваемым вопросам также имеет свою проблематику. Во-первых, как только говорится об эквивалентном капитале, так сразу же необходимо использовать понятие собственности, которая выступает одним из важнейших социальных институтов. Собственность раскрывается как процесс распоряжения, владения и присвоения. Это означает, что собственность является властными отношениями, формой экономической власти, т.е. властью собственника предмета над теми, кто им (предметом) не обладает, но кому он необходим.

Каждый человек обладает определенной собственностью. Собственность, в свою очередь, может быть четко закреплена за личностью или же иметь несколько хозяев с неустановленными границами пользования. Не останавливаясь на проблемах интеллектуальной собственности, будем считать, что все материальные вещи, имеющиеся у семьи, могут быть путем специальных процедур оценены в денежных единицах (денежном эквиваленте - отсюда и понятие “эквивалентный капитал”). Также путем юридического согласования каждому члену семьи может быть выделена из общей суммы определенная причитающаяся ему часть данной суммы. Эта сумма и является эквивалентным капиталом применительно к конкретной личности. Таким образом, каждый человек обладает в конкретный интервал времени (например, месяц) определенной величиной дохода и величиной эквивалентного капитала⁴.

Для теоретического представления применительно к элитологии величину эквивалентного капитала будем далее исчислять в денежном эквиваленте и записывать в алгебраической фор-

³ Использована методика, предложенная в работе: Инвестология: инвестиции и кризисы / К.А. Кирсанов, А.П. Павлов, М.Н. Суреева. М., 2008.

⁴ Алимova Н.К. Экономическая безопасность образовательного учреждения в условиях становления инновационной экономики: дис. ... канд. экон. наук. М., 2009.

ме, используя математические символы: $\mathcal{E}K_i$; $\mathcal{E}K_{i-1}$; . . . , где $\mathcal{E}K_i$; $\mathcal{E}K_{i-1}$; . . . - величина дохода, соответственно, в данный (i); предшествующий ($i-1$) и так далее период;

- **образование**, измеряемое числом лет обучения и (или) денежными затратами, которые пошли на получение данного образования⁵. Для теоретического представления применительно к проблематике элитологии величину затрат (всю сумму затрат на текущий момент) на образование, независимо от того, эти затраты понесло государство, родители, сама личность или какие-нибудь третьи лица, следует делить на то количество лет работы (умножив эту цифру на двенадцать - количество месяцев в году), которое приходится на людей данной специальности, и записывать это в алгебраической форме, используя математический символ:

$$OB_i = ZO / 12N,$$

где ZO - общий объем затрат на образование к текущему моменту;

N - количество лет, которое могут использовать лица, получившие данное образование.

- **социальный престиж**. Престиж - явление неосознаемое, нечто подразумеваемое. Однако в повседневной жизни человек обычно стремится придать престижу осязаемость - присваивать титулы, соблюдает ритуалы уважения, выдает почетные степени, демонстрирует свое "умение жить". Эти действия и объекты играют роль символов престижа, которым мы присваиваем социальную значимость. Престиж большинства современных людей определяется, как правило, доходом, родом деятельности и образом жизни, а происхождение и богатство имеют меньшее значение, чем сто лет назад. При этом личность и общительность человека весьма важны. Хотя многие все еще считают, что деньги важнее всего, но образ жизни и ценности, которые исповедует человек, играют в настоящее время наиболее существенную роль в определении их престижа.

Для теоретического представления применительно к проблематике элитологии будем связывать престиж профессии с возможностью увеличивать (совершать приращение, добавлять и т.д.) свой доход на ту или иную величину. Величину приращения дохода будем далее исчислять в денежном эквиваленте и записывать в алгебраической форме, используя математические символы: ΔDX_i ; где ΔDX_i - величина приращения дохода, соответственно, в данный (i) период;

- **талантливость**. В современной социологии выдвинуты концепции множества элит (по-

литической, экономической, административной, военной, религиозной, научной, культурной), уравнивающих друг друга и предотвращающих установление тоталитаризма.

Для теоретического представления применительно к проблематике элитологии будем связывать "талантливость" с возможностью увеличивать (совершать приращение, добавлять и т.д.) свой доход на ту или иную величину. Величину приращения дохода будем далее исчислять в денежном эквиваленте и записывать в алгебраической форме, используя математические символы: TDX_i ; где TDX_i - величина приращения дохода, соответственно, в данный (i) период.

Данная формализация позволяет сделать обобщение, что все пять признаков, или в математическом представлении - слагаемых, выражены в одной шкале измерений. Таким образом, можем записать величину интегрального дохода личности (DL_i) следующим образом:

$$DL_i = v \cdot DX_{y_n} + DX_{i-1} + \mathcal{E}K_{i-1} + OB_i + \Delta DX_i + TDX_i, \quad (1)$$

Возможны другие математические модели, но для постановки вопроса и правильной ориентации изложения материала достаточно данного представления.

Если требуется определить величину дохода за больший период, то производится суммирование за данный интервал времени. В этом случае имеем зависимость:

$$\sum_{i-1}^m DL_i = \sum_{i-1}^m \beta \cdot DX + \sum_{i-1}^m DX_{i-1} + \sum_{i-1}^m \mathcal{E}K_{i-1} + \sum_{i-1}^m OB_i + \sum_{i-1}^m \Delta DX_i + \sum_{i-1}^m TDX_i, \quad (2)$$

где m - количество периодов (например, месяцев), за которые учитывается полученная величина дохода личностью.

Российский элитобразующий процесс пока далек от своего завершения. Хотелось бы подчеркнуть многоисточниковый характер современного процесса элитобразования. К числу основных генерирующих элементов следует отнести социальные институты и организации, оказавшиеся наиболее устойчивыми в процессе слома социальной и политической структур советского общества. В их числе бюрократия, этнические связи, новые экономические корпорации, силовые структуры, а также организованный криминалитет. Какой бы срез современных элит мы ни взяли (высший, региональный, местный) - везде доминируют и консолидируются представители и выдвиженцы названных структур.

Поступила в редакцию 03.12.2009 г.

⁵ Кирсанов К.А., Алимova Н.К. Благотворительная деятельность в образовательном учреждении // Справ. руководителя образовательного учреждения. 2007. №9. С. 15 - 24.