

ФИЛОСОФИЯ ЭКОНОМИКИ

УДК 330.106:1

*А.Н. Сорочайкин**

ТЕОРИЯ СТРАТИФИКАЦИИ М. ВЕБЕРА

Статья посвящена осмыслению теории стратификации М. Вебера.

Ключевые слова: М. Вебер, философия экономики, теория стратификации, класс, статусные группы, экономическая теория, социальный статус, страта.

Вступая в полемику с марксистской концепцией неравенства как функции классовых различий, Вебер выделяет более мелкие единицы социальной дифференциации внутри страт — статусные группы. Критерием деления страты на различные статусные группы и, соответственно, критерием объединения индивидов в ту или иную группу выступает такой феномен, как стиль жизни. «Решающая роль “стиля жизни” <...> означает, что статусные группы выступают специфическими носителями всякого рода “условностей”. В какой бы форме это ни выражалось, все “стилизации” жизни либо проистекают из статусных групп, либо поддерживаются ими. Даже если главные статусные условности разнятся очень сильно, они все равно остаются определенными типичными чертами, особенно среди тех страт, которые считаются самыми привилегированными» [1].

Привилегированные статусные группы, как правило, характеризуются пренебрежительным отношением к физическому труду, которое даже может повлечь за собой «статусную дисквалификацию», то есть фактически отказ от признания индивида в качестве принадлежащего данной группе. Кроме того, предпринимательская деятельность выглядела в глазах современного Веберу американского общества как своеобразная утрата статуса. Занятия же литературой или искусствами истолковывались как признак принадлежности к привилегированной статусной группе, либо, наоборот, как статусная дисквалификация — в зависимости от материальной выгоды и доли физического труда в такой деятельности. Нацеленность на получение дохода от такой работы или тяжелые физические усилия (труд скульптора, напри-

мер) дискредитировали человека в глазах представителей его группы. И наоборот, положение салонного художника или музыканта, не имеющих материальной заинтересованности в своем искусстве, вполне согласуется с образом жизни, санкционированным привилегированной статусной группой.

Ту форму, которая «привязывает» индивида к той или иной статусной группе, — при наличии у него соответствующих материальных и социальных ресурсов — немецкий социолог называет «статусными почестями». «По содержанию статусную почесть можно выразить следующим образом: это специфический стиль жизни, который ожидается от тех, кто высказывает желание принадлежать к данному кругу людей. Связанные с этим стилем ожидания представляют собой ограничения “социального” общения (т.е. общения, которое не обслуживает экономические или любые другие “функциональные” цели бизнеса). Подобные ограничения могут предписывать заключение брака в рамках своего статусного круга, а также могут привести к эндогамному закрытию. “Статус” развивается постольку, поскольку он не является индивидуально и социально иррелевантной имитацией другого стиля жизни, но представляет собой основанное на достигнутом согласии совместное действие закрытого типа» [1].

В качестве наиболее показательного примера стратификационного деления ученый приводил современное ему американское общество, основанное на конвенциональных стилях жизни. Участие в общественной жизни, выходящей за рамки строго экономического и профессионального сотрудничества (так называемое «социальное общение») здесь

* © Сорочайкин А.Н., 2014

Сорочайкин Андрей Никонович (san_27@inbox.ru), кафедра экономики города и муниципального управления Самарского государственного университета, 443011, Российская Федерация, г. Самара, ул. Акад. Павлова, 1.

строго регламентируется: к нему могут допускаться, например, только жители определенной улицы, которые считаются принадлежащими к «обществу». Старые и богатые семьи Америки с хорошей родословной, потомки «индейских принцев» Покахонтов, отцы-пилигримы, жители Нью-Йорка, а также в целом представители любых социальных кругов, отделяющих себя от других членов общества какими-либо характеристиками и знаками, — все это примеры статусных групп американского общества, занимающих высокое положение на иерархической лестнице и наделенных соответствующими социальными привилегиями и почестями.

Отнесение индивидом себя к какой-либо статусной группе, занимающей высокое место в общественной иерархии, в качестве своего необходимого условия предполагает признание индивида этой группой. В свою очередь, такое признание будет результатом подчинения соответствующему принятому в данном сообществе, стилю жизни и его условностям. Интересно, что, как замечает Вебер, зависимость от принадлежности к строго определенной статусной группе имеет в американском обществе такие масштабы, что это — в сущности сугубо конвенциональное — признание зачастую предшествует и прямо обуславливает возможности чисто профессионального трудоустройства. Вообще же, дифференциация по статусным группам пронизывает все социальное пространство американского общества, вплоть до условностей моды, предписанных тому или иному стилю жизни. То же было в высшей степени характерно и для немцев кайзеровской Германии.

Весьма прозрачно выказывая неудовлетворенность концепцией классовой дифференциации Маркса, Вебер предлагает иное, более гибкое и динамичное, нежели «класс», понятие для обозначения еще одной единицы социальной стратификации — «классовый статус». Например, ученый подвергает сомнению качественную однородность того слоя, который основоположник марксизма относил к пролетариату как классу. Социально-имущественные различия, относительное различие интересов и устремлений между неквалифицированными, полуквалифицированными и квалифицированными рабочими, обладающими к тому же разным стажем, немецкий социолог называет «вопиющими качественными различиями»

внутри пролетариата. Помимо этого, ученый выделяет ряд промежуточных групп в социальном пространстве между «пролетариатом» и «мелкой буржуазией». К примеру, в ходе роста индустриального капитализма наиболее удобным способом сделать карьеру для квалифицированных и полуквалифицированных рабочих становится переход в класс технических специалистов. Впрочем, сам специфический термин «класс», со специальными оговорками, сохраняет свое более узкое значение в веберовской теории*.

Классик социальной теории приводит три параметра, которые наделяют индивида или целую группу определенным классовым статусом: материальные условия жизни, степень товарного обеспечения и общая удовлетворенность/неудовлетворенность своим социальным положением. Конкретные показатели по данным параметрам, в свою очередь, зависят от возможности использования товаров и услуг ради получения дохода или прибыли, а также от степени доступности этих ресурсов для индивида в рамках существующего экономического порядка.

Что же касается классовой общности, то ее немецкий социолог определяет уже через классовый статус: «“Класс” — это любая группа людей, имеющих один и тот же классовый статус» [1]. В этом смысле выделяется три понятия или типа классов: класс собственников, так называемый «стяжательский класс» и, наконец, социальный класс. В первом случае речь идет о группах, классовый статус которых определяется в зависимости от размеров собственности, которой они владеют. Критерием объединения людей в стяжательский класс выступает возможность эксплуатировать услуги на рынке. Что же касается социального класса, то он может включать в себя самые разнообразные классовые статусы, которые объединяются — на короткое время или на протяжении целых поколений — на основе общих или частично пересекающихся социальных интересов. Существуют и смежные классы, возможные за счет объединения обладателей разных классовых статусов под знаком общих экономических или политических задач, например корпоративный класс.

В целом автор «Основных понятий стратификации» специально отмечает, что «понятия класса и классового статуса как таковые обозначают только факт тождественности или похожести в типич-

* В примечаниях к тексту Вебера, написанных другим не менее известным социологом Т. Парсонсом, последний замечает, что термин «класс» (Klasse) противопоставляется здесь другому термину — *Stand*. Первый термин, считает Парсонс, Вебер использует в особом смысле, отличном от классического марксистского: «мы должны помнить о том, что это слово употребляется в специфическом значении». Что же касается понятия *Stand*, то, согласно Парсонсу, этот термин и его производные «...возможно, самые трудные в текстах Вебера. Он описывает социальную группу, члены которой занимают достаточно определенный общий статус, особенно в отношении к социальной стратификации, хотя это отношение не всегда важно. Дополнительно к общему статусу существует еще один критерий: лица, занимающие одну и ту же *stand*, характеризуются общим образом жизни, а также более или менее разработанным кодексом поведения» [4, с. 148].

ной ситуации, где данный индивид и многие другие люди определились в своих интересах. Классовые статусы, во всем своем многообразии и различиях, конституируются благодаря контролю над различными сочетаниями потребителей товаров, средств производства, инвестиций, основных капиталов и рыночных способностей. Только те, кто совсем не имеет квалификации и собственности, кто зависит от случайных заработков, в строгом смысле обладают одним и тем же классовым статусом. Очень сильно варьируются между собой традиции, характеризующие различные классы. Они разнятся друг от друга по текучести кадров и той легкости, с какой индивиды входят в данный класс и покидают его. Таким образом, единство «социальных» классов очень относительно и подвижно» [1]. Другими словами, в отличие от марксистских представлений, в теории стратификации классами называются динамические и временные структуры, которые могут образовываться и распадаться в зависимости от наличной экономической ситуации, а также от тех материальных и социальных ресурсов, которыми на данный момент обладает человек.

Особую значимость в контексте проблематики критериев и параметров социальной дифференциации занимает веберовская характеристика основных привилегий каждого класса. Комплекс таких привилегий и составляет основание для стратификационного отличия одних классов от других. Остановимся на этом вопросе подробнее.

Вполне естественно, что представители класса собственников характеризуются целым рядом экономических и социальных привилегий. Прежде всего это монополия и контроль: монополия на приобретение дорогих товаров и контроль над продажей и распределением товаров. Кроме того, аккумуляция прибыли дает им возможность значительно увеличивать размеры собственности, при этом сама аккумуляция капиталов также способна возрастать благодаря предоставлению части собственности взаем. Рост капитала, в свою очередь, дает возможность контролировать ключевые позиции в бизнесе. Социальные привилегии этого класса также очевидны: широкий и, по большому счету, монопольный доступ к социально престижным видам образования и потребления. В целом основной источник доходов этого класса — прибыль, получаемая от собственности на средства производства и землю, а также от ссуд по кредитам или от ценных бумаг.

Классы, занимающие симметрично противоположное положение по отношению к собственности, Вебер называет «негативно привилегированными». Они характеризуются либо отсутствием собственности, сами при этом будучи объектом владения (например, положение раба при рабовладельческом строе), либо маргинальным соци-

альным положением (античный пролетариат), либо живут взаем, принадлежат тем самым к классу «бедняков». «Средние классы» занимают промежуточное положение на иерархической лестнице между двумя вышеописанными полярными типами. Имея высокую профессиональную квалификацию и, следовательно, будучи весьма конкурентоспособными на рынке, представители средних классов владеют всеми видами собственности. Прежде всего это предприниматели, однако рассматриваемый нами исследователь также относит к этому классу часть рабочих. Кроме того, в данную социальную категорию попадают занятые в общественном и частном секторах чиновники, а также часть лиц свободных профессий. Некоторые представители «средних классов» в веберовском смысле принадлежат «стяжательским» классам как своему более общему типу, тогда как крестьяне и ремесленники в категорию средних классов не попадают.

Немецкий социолог также указывает, что дифференциацию классов по данному критерию (объем прав собственности) не следует понимать как результат классовой конфронтации или классовых революций. Привилегированные и непривилегированные группы в данном случае могут быть не связаны отношениями классовой борьбы в смысле Маркса.

Основные привилегии «стяжательского класса» сводятся к монополии на управление производственными предприятиями и, как следствие, к возможности косвенного влияния на проводимую властью экономическую политику. Управление и контроль за деятельностью предприятий позволяют обслуживать общие деловые интересы членов этого класса. Само существование схожести деловых интересов, собственно, и является достаточным основанием, скрепляющим единство данной социальной группы. Главные и наиболее многочисленные представители этого класса — предприниматели, но также и купцы, судовладельцы, банкиры и финансисты. С некоторыми оговорками к представителям таких классов исследователь относит также лиц свободных профессий (при условии наличия у них качественного образования и высоких способностей) и тех высококвалифицированных рабочих, чьи профессиональные навыки позволяют занимать монополистическую позицию среди прочих рабочих. Последние, согласно немецкому социологу, относятся к стяжательским классам уже в качестве «негативно привилегированного» типа. Прежде всего речь идет о полуквалифицированных и неквалифицированных рабочих. Вообще же, именно позитивно привилегированные стяжательские классы ученый считает тем социальным типом, для которого, в силу специфики его экономической деятельности, наиболее благоприятной средой развития становится рыночная экономика.

Выше уже было отмечено: в основание объединения лиц с различным классовым статусом и социальным положением в «социальные классы» положен несколько иной критерий. По этой причине некоторые группы, рассматриваемые Вебером в качестве типичных представителей одного из первых двух классов, могут занимать свое место и в данной группе. Если рассматривать «рабочий класс» как целое, то есть в смысле, близком к марксистскому (население, занятое в технически оснащенном производственном процессе), то в теории стратификации Вебера он будет составлять единый «социальный класс». Другой пример полноценного социального класса — нижний слой средних классов, мелкая буржуазия*. И, наконец, отдельный социальный класс формируют группы, весьма сильно отличные друг от друга по многим параметрам и, тем не менее, имеющие существенный общий признак: своими материальными и социальными привилегиями они обязаны прежде всего своему образованию. В него включаются интеллигенция с небольшим спектром прав собственности, разнообразные технические эксперты и узкие специалисты, инженеры, коммерческие и другие служащие, а также гражданские чиновники.

Стоит отметить, что для Вебера «класс» в своем новом специфическом значении обладает динамическими характеристиками; принадлежность индивида к тому или иному классу не есть нечто раз и навсегда заданное. В процессе развития капиталистической экономики индивид получает возможность подниматься по классовой лестнице: например, банковская система и экономическая политика промышленных корпораций дает представителям нижнего среднего класса и группам, живущим на жалование, возможность постепенного перехода в один из привилегированных классов.

Резюмируя изложенный выше материал, отметим, что результирующим признаком статусной группы и классового статуса выступает «социальный статус». «Термином «социальный статус» мы будем обозначать реальные притязания на позитивные или негативные привилегии в отношении социального престижа, если он основывается на одном или большем количестве следующих критериев:

- а) образ жизни;
- б) формальное образование, заключающееся в практическом или теоретическом обучении и усвоении соответствующего образа жизни;
- в) престиж рождения и профессии» [1].

Итак, принципиально важным вопросом для теории стратификации является соотношение четырех ее ключевых понятий, рассмотренных выше: страта, статусная группа, классовый статус («классы» в веберовском смысле) и социальный статус.

Касательно двух последних следует отметить, что, будучи коррелятивными, эти понятия все же не являются полностью тождественными. Принципиально, что для мыслителя социальный статус может быть связан с классовым статусом прямо или косвенно множеством сложных путей, а не одним-единственным. Такие критерии, как размер управленческих привилегий и объем прав собственности (или их отсутствие), являются необходимыми, но недостаточными основаниями для наделения индивида тем или иным социальным статусом. Социальный статус же, наоборот, может вполне однозначно и жестко детерминировать классовый статус. Но и в этом случае автор «Основных понятий...» находит примеры, демонстрирующие нетождественность этих двух срезов социальной дифференциации. Так, офицер, клерк и студент могут получить одно и то же образование, которое во многом обуславливает дальнейшую схожесть их образа жизни. Будучи характеристикой социальной жизни, этот элемент наделяет все три фигуры общим социальным статусом. Однако классовый статус, в основу которого положены прежде всего материальные и экономические критерии (уровень доходов, например), у каждого из трех будет различен.

Итак, страта — это самое общее и генетически первое из всех понятий рассматриваемой теории. «Социальная «страта» — это множество людей внутри большой группы, обладающих определенным видом и уровнем престижа, полученного благодаря своей позиции, а также возможности достичь особого рода монополии» [1]. Ученый приводит три критерия дифференциации социального пространства на страты, из которых главным является стиль жизни и род профессиональных занятий как важнейший конституирующий и определяющий его элемент. Два других — своеобразный унаследованный «капитал» престижа (рождение в привилегированной богатой семье как основание для дальнейшего успешного продвижения по социальной лестнице) и степень доступа к политической власти в государстве. При этом, как свидетельствует вся история общественного развития, субъектами политической власти могут быть представители различных социальных групп. Наследование властных привилегий ведет к развитию

* При всей традиционной синонимичности этих понятий Т. Парсонс все же склонен в этом случае говорить именно о «мелкой буржуазии», поскольку «...немецкий термин *Kleinburgertum* имеет более специфическое значение, нежели английское «нижний средний класс». Согласно Парсонсу, Вебер говорит здесь о классе экономически независимых субъектов, не занятых в крупных организациях, типичными представителями которого являются мелкие лавочники и владельцы механических мастерских [4, с. 152].

все более различающихся между собой страт. Как следствие, усложнение и дальнейшая дифференциация страт в ходе истории приводит к концентрации властных функций управления и контроля (с соответствующими экономическими преимуществами и социальными привилегиями) в пределах одной страты.

Класс, ближе всего расположенный к страте, — это «социальный» класс, а класс, дальше всего отстоящий от нее по времени образования, — это «стяжательский» класс. Класс собственников чаще всего конституирует ядро страты. Сведя воедино все элементы веберовской теории стратификации, мы можем выделить два главных критерия, положенных Вебером в основание своего стратификационного деления на классы: особенности экономической деятельности и объем прав собственности, а их общий корень — «первичный экономический факт» — степень участия в распределении собственности («шанс или возможность на доступ к распределению собственности»).

Обостренный интерес в контексте нашей проблематики представляет тщательный веберовский анализ самого процесса генезиса неравенства. Важно отметить, что указанный анализ носит не только исторический, но и логический характер. Речь у Вебера идет о выделении первичных и априорных факторов («элементарного экономического факта»), лежащих в самом основании социально-имущественного неравенства, и о прослеживании всей причинно-следственной цепочки внутри этой динамики дифференциации.

Руководствуясь терминологией, используемой в «Основных понятиях...», крупные дифференцирующие единицы общества — «классы» — отнюдь не следует понимать как некие сообщества, — скорее можно говорить о возможной основе совместных действий. Другими словами, термин «класс» может характеризовать любую группу людей, которая возникла в той или иной классовой ситуации. Подчеркнем, что это чрезвычайно важное понятие для уяснения всей веберовской концепции. Классовая ситуация характеризуется наличием следующих трех признаков:

1) некоторое множество людей объединено общими мотивами экономического поведения, касающимися их жизненных шансов;

2) данная мотивация ограничивается только сферой интересов в приобретении товаров или в получении дохода;

3) сложившаяся общность мотивов детерминирована конкретной ситуацией на рынке товаров или на рынке труда.

В краткой форме немецкий ученый определяет классовую ситуацию как совокупность типичных шансов на получение прибавочного продукта. Эти шансы, в свою очередь, зависят от объема и вида возможностей (власти) распоряжаться товарами

или квалификацией в целях получения дохода в рамках данного экономического порядка.

Итак, можно констатировать, что именно экономический способ распределения каналов доступа к материальным благам первичен по отношению к «жизненным шансам получения прибавочного продукта», каковые шансы он всецело и определяет (ограничивает). Затем, в процессе дальнейшего усложнения процессов социальной дифференциации, в силу вступает действие закона предельной полезности, в соответствии с которым из соревнования за обладание высоко ценимыми товарами постепенно, но неумолимо исключаются все экономические агенты, не владеющие крупной собственностью. Собственники же устанавливают монополию на приобретение подобных товаров. Кроме того, данный способ распределения ставит в привилегированное положение тех агентов, которые не обменивают приобретаемые товары, а запасают их. Они теперь получают возможность заключения выгодного контракта на рынке.

В последующем историческая динамика социального и материального расслоения участников экономического процесса приобретает следующие черты. Прежде всего, автоматически укрепляются позиции собственников в «войне за цены». Те же, кто собственности не имеет, оказываются способны предложить рынку только одно из двух: либо свои услуги в их природном виде (то есть в качестве наемной рабочей силы), либо товары, но только те, что создаются их собственным трудом. От всех же прочих продуктов, от любого экономического избытка такой человек вынужден моментально избавляться, по той простой причине, что только такой обмен обеспечивает ему жизненный уровень, необходимый для поддержания своего материального существования.

Можно утверждать, что именно с этого «момента» динамика дифференциации принимает необратимый характер, расставляя всех участников экономической игры по своим местам и наделяя их фиксированными ролями в зависимости от их места в уже кристаллизовавшейся социально-имущественной иерархии. И именно в этом — одновременно логическом и историческом — пункте появляется фигура предпринимателя как такого экономического агента, который теперь способен организовывать экономический процесс уже на сознательных основаниях, изымая тот из его первичной стихии и сообразуя со своим собственным экономическим интересом. Иначе говоря, указанный способ распределения придает собственникам функцию предпринимателя и обеспечивает всеми необходимыми шансами для прямого или непрямого участия в распределении прибыли, полученной от оборота капитала. В этом контексте предпринимателя можно определить как субъекта

рациональной целесообразной экономической деятельности, в которой больше нет ничего лишнего — все подчинено рациональным основаниям и цели извлечения максимальной прибыли при минимальном расходе ресурсов. Монополия предпринимателя-собственника состоит теперь в том, что он получает возможность перемещать свою собственность из той сферы, где она используется наудачу, в ту сферу, где она превращается в основной капитал. Сам ранее стихийный экономический процесс воспроизводится теперь на новых, сознательных и рационально контролируемых основаниях.

Итак, в историческом плане предприниматель — это тот, кто получил наилучший доступ к собственности и правильно (то есть целесообразно) ею распорядился, т. е. получил возможность осуществлять ее аккумуляцию, оборот капитала и наращивание прибавочного продукта (в отличие не-собственников, т. е. тех, кто, по словам Вебера, «...вынужден избавляться от этих продуктов для того, чтобы как-то жить»).

Обратим внимание на то, что, согласно автору «Основных понятий», такое положение дел характерно только для чисто рыночной ситуации. При этом такие характеристики, как обладание собственностью или, напротив, ее недостаток либо отсутствие, являются определяющими категориями для классовых ситуаций любого типа. Большая или меньшая эффективность и продуктивность этих характеристик уже в рамках самой «войны за цены» или в конкурентной борьбе в данном случае не имеют решающего значения. Важно, что тот или иной способ и степень распределения собственности имеет ключевое значение для классовой ситуации сразу в двух аспектах. Во-первых, имеет значение тот конкретный вид собственности, которую используют для извлечения прибыли. Во-вторых, важен вид услуг, которые экономический агент может предложить рынку. Этот второй аспект также, в конечном счете, сводим к обладанию собственностью, поскольку зависит от меры доступа к собственности, а следовательно — от вида собственности, и, наконец — от размеров прибыли. «Владение семейными постройками, производственные заведения, товарные склады, магазины, сельскохозяйственные угодья, средние и малые холдинговые компании — все они разнятся количественно, хотя количественное различие влечет за собой качественные последствия. Собственность на шахты, крупный рогатый скот, людей (рабов); распоряжение мобильными средствами производства или «основным капиталом» любого сорта, особенно деньгами и предметами, которые можно обменять на деньги легко и в любое время; распоряжение перемещаемой монополией любого сорта — все это, вместе взятое, дифферен-

цирует классовые ситуации, характерные для собственников, в той же мере, в какой делает «значимым» использование собственности, особенно той, которая имеет денежный эквивалент. В соответствии с этим собственники могут принадлежать к классу рантье либо к классу предпринимателей» [1].

Именно мера владения и степень распределения собственности запускают процесс дифференциации «классовых ситуаций», что в веберовской транскрипции означает социальную дифференциацию как таковую, поскольку класс определяется на основе классовой ситуации. При этом владение собственностью и предоставление услуг выступают здесь как два наиболее общих рода экономической деятельности. Рыночные агенты в этом случае различаются как по виду этих услуг, так и по способу, каким они делают полезными данные услуги, предоставляемые их получателю на постоянной или временной основе.

Обобщая, можно сказать, что разновидность шанса на рынке выступает в процессе развития социального и материального неравенства в качестве решающего момента, определяющего общие предпосылки всей дальнейшей экономической «судьбы» индивида. Взятый в социальном аспекте, тот же вывод немецкого социолога приобретает следующий вид. Те социальные категории экономических субъектов, судьба которых не предоставляла им возможностей (шансов) приобретать на рынке товары в личное пользование (например, рабы), нельзя называть «классами» в интересующем нас здесь смысле этого термина. Их ученый относит к статусным группам. Однако именно по этой причине здесь еще не приходится говорить и о собственно экономической деятельности, поскольку в данном случае отсутствуют все необходимые для нее конститутивы, описанные выше. Здесь мы, таким образом, имеем дело с нижней границей понятия «класс», за которой оно уже теряло бы свою понятийную определенность и социально-экономическую конкретность. Речь идет о самом условии «*sine qua non*» — о наличии возможности и жизненного шанса на доступ к распределению собственности.

Библиографический список

1. Вебер М. Основные понятия стратификации // Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990.
2. Сорочайкин А.Н. Модель «экономического человека»: опыт философского обоснования // Известия Самарского научного центра РАН. Спецвып. «Новые гуманитарные исследования». 2005. С. 37–44.
3. Сорочайкин А.Н. Человек в системе социально-экономических отношений: монография. Самара: Самар. отд-ние Литфонда, 2007. 198 с.
4. Сорочайкин А.Н. Homo economicus: антропологические предпосылки и эпистемологические допу-

щения экономических теорий: монография. Самара: ООО «Офорт», 2009. 352 с.

5. Введению в историю и философию науки: хрестоматия / А.В. Голубев, А.Г. Моргунова, Э.Г. Носков [и др.]. М.: ВивидАрт, 2011. 388 с.

6. Сорочайкин А.Н. Генезис экономической рациональности в теории М. Вебера // Экономические науки. № 9 (94). 2012. С. 54–58.

*A.N. Sorochaikin**

THEORY OF STRATIFICATION OF M. WEBER

The work is devoted to the comprehension of the theory of stratification of W. Weber.

Key words: M. Weber, philosophy of economics, theory of stratification, class, status groups, economic theory, social status, strata.

* *Sorochaikin Andrey Nikonovich* (san_27@inbox.ru), the Dept. of Economics of the City and Municipal Management, Samara State University, Samara, 443011, Russian Federation.