

ВВЕДЕНИЕ

Общая концепция субъектов рыночной экономики, которой мы придерживаемся в настоящей работе, была подробно изложена и обоснована в недавно опубликованной работе авторов¹, и здесь мы ограничимся лишь самым кратким ее изложением. По нашему мнению, нынешние изменения социальной структуры нельзя понять, исходя лишь из классических для нашей науки критериев: отношений собственности, места в системе производства и управления, распределения продукции. Эти критерии перестают работать при определении "среднего класса" даже в хорошо структурированных и относительно стабильных обществах развитых стран, где корреляция между различными характеристиками социального статуса высока и относительно устойчива. Тем более не удастся с их помощью описать социальную динамику современного российского общества, где, например, процессы реального перераспределения собственности (точнее, видимо, титула собственника) на орудия и средства производства резко отстают от процессов, например, дифференциации доходов, от подвижек в престиже, наконец, просто от изменения самоидентификации и самоопределения людей и целых групп.

Очевидно, что в разные моменты, в зависимости от исторических и социокультурных условий, определяющими в системе общественных отношений могут становиться самые разные факторы. А в наших условиях на роль ведущего структурообразующего признака при формировании "прото-среднего класса" выдвигается показатель вовсе уж неожиданный: мотивы, ориентации, установки и т.п. Как было показано в упоминавшейся выше работе, грань, отделяющая "старые" группы от "новых", совпадает не столько с границей между традиционными социально-профессиональными, доходными и т.п. группами, и тем более не с различиями в отношении собственности, сколько с различиями в мотивах и установках. Именно с принятием или непринятием ориентаций на "автономное" повышение своего статуса в условиях более или менее открытой конкуренции благодаря большей активности, инициативе, более высокой квалификации, дополнительным трудовым усилиям, совершенствованию собственной конкурентной стратегии, принятию риска, а также с наличием или отсутствием ориентации на самостоятельность в принятии решений и как на средство достичь ус-

¹ Л.В.Бабаева, Л.А.Резниченко, М.П.Козлов, Л.Г.Солодوخина. *Малый бизнес - социальные типы и сферы деятельности*, М., РНФ и РОПЦ, 1993.

пеха, и как на самостоятельную ценность - с этими различиями коррелировали сходства и различия в ответах респондентов на самые разные вопросы.

Впрочем, это не покажется таким удивительным, если вспомнить, что и на западе к "среднему классу" относят и мелких и средних предпринимателей, и т.н. "professionals" - "профессионалов", т.е. представителей тех профессий, которые требуют не только длительной подготовки, обучения, но и - непременно - элементов индивидуального творчества с неотъемлемым от него индивидуальным риском и ответственностью за результат деятельности. У нас сегодня все это - признаки не столько социально-профессиональные, сколько социально-психологические. Но, безусловно, в определенных социально-профессиональных и социально-демографических группах они встречаются гораздо чаще, чем в других. И этот, казалось бы, чисто психологический признак превращается в социологический и даже социально-экономический: его носители перемещаются именно в те сферы, которые больше других открыты для конкуренции, сулят большую экономическую независимость, большую возможность принимать решения и отвечать за их результаты. И, обратно, лица, попадающие в такие сферы, чаще других принимают соответствующие ориентиры.

Разумеется, подобные ориентации объединяют сегодня весьма разнородные группы. Этот достаточно расплывчатый социальный слой - куда более широкий, чем "средний класс" в собственном смысле слова, - мы и обозначаем термином "субъекты рыночной экономики". Среди этого слоя неизбежна внутренняя дифференциация, его периферия неизбежно должна включать и многие социально-профессиональные группы, не относящиеся к "субъектам рыночной экономики" по формальным социально-экономическим признакам: научно-техническую интеллигенцию, занятую в гос-секторе, руководителей госпредприятий, приспособляющихся к работе в новых экономических условиях и т.п., и даже отдельные социально-демографические группы, наиболее наглядно проявляющие охарактеризованные установки.

Разумеется, в "нормальном", устоявшемся обществе демографические или даже образовательные критерии никак не могут рассматриваться в качестве признаков, задающих социальную структуру. Однако в наших условиях, когда социально-психологическое самоопределение "потенциального среднего класса" заметно опережает изменение объективных показателей социальной структуры, но является необходимой предпосылкой такого изменения, - подобный подход вполне оправдан. В исследовании, послужившем основой

данной книги, мы изучали конкретные процессы и проявления формирования ядра данного слоя (предпринимателей-собственников) и его периферии (в данном случае - той части занятого городского населения, которая наиболее явно демонстрирует сходные ориентации) на мелких и средних предприятиях разных отраслей и разных форм собственности¹. Поскольку социальные изменения сегодня определяются прежде всего процессами приватизации - в центре нашего внимания было именно влияние приватизации на формирование и динамику слоя субъектов рыночной экономики.

Как влияет приватизация в целом и ее конкретные формы на сознание и поведение руководителя, владельца, работника, на их социальное самочувствие, уверенность в своем положении и в своих силах, на их готовность к дополнительным усилиям, экономическую стратегию, на психологические отношения между группами и внутри этих групп, в частности, трудовых коллективов, наконец, на их общее восприятие происходящих в стране процессов, прежде всего, самой приватизации и ее возможных последствий? В рамках изложенной выше концепции это - один из важнейших показателей формирования новых и преобразования прежних социальных групп и слоев. Ответы на эти вопросы мы предполагали получить из результатов исследования 756 малых предприятий в городах: Москве, Екатеринбурге, Нижнем Новгороде, Туапсе в июне - августе 1993 г. Интересующие нас процессы на предприятиях в рыночных условиях мы исследуем в зависимости от типа собственности данного предприятия.

В задачи исследования входило:

1. Выявление проблем развития малых и средних предприятий (отношения к приватизации, организация управления производством и коллективом, отношение к труду, трудовая активность, взаимоотношения в коллективе, трудовые конфликты и др.) в зависимости от формы собственности и способа приватизации предприятия;
2. Анализ характера формирования рыночных установок и моделей поведения различных социально-демографических групп опрошенных;
3. Анализ намечающихся тенденций в формировании социально-психологических особенностей предпринимателей сферы малого бизнеса как социального слоя;

¹ *Критерии мелкого и среднего предприятия в данном исследовании целиком заимствованы из известных правительственных документов, регламентирующих проведение "малой приватизации".*

4. Сопоставление сознания и поведения предпринимателей и их работников по ряду показателей.

Разумеется решить все задачи в полном объеме в одном исследовании было невозможно. Наибольшее внимание уделялось социальным проблемам, связанным с развитием предприятий разных форм собственности, по-разному приватизированных, а также формированию рыночных установок (как они характеризуются в настоящем введении) среди различных социально-профессиональных и социально-демографических групп населения.

Анализ фигуры предпринимателя пока в значительной степени ограничен производственной сферой. Объем исследования не давал нам возможность изучить его жизненную мотивацию, отношение к широкому спектру социальных проблем, поведение во внепроизводственной сфере, т.е. рассмотреть предпринимателя как субъекта социальной деятельности. Разумеется без такого анализа нельзя в полном объеме изучить формирование предпринимателей как особого социального слоя со своими специфическими представлениями, установками и стилем жизни. Именно такого рода задача выдвигается на первый план в последующих исследованиях. Там значительное внимание будет уделено способам бизнеса и способам жизни предпринимателей, более полному изучению его личности, жизненного пути, а также всего сложного спектра взаимоотношений предпринимательства и общества.

То же самое можно сказать и о необходимости более глубокого изучения работников предприятий, как реальных или потенциальных участников рыночной экономики.

В этом плане, предлагаемый нами портрет нынешнего состояния субъектов рыночной экономики, конечно же, нуждается в "дорисовке". Но вместе с тем, он и в настоящем виде дает достаточно полное представление об оригинале. Во многом он схематичен, вероятно, в нем типичное не всегда отделено от случайного, но он фиксирует ситуацию в сфере малого бизнеса. Как отмечалось, эта ситуация очень динамична, в ней много противоречий, действующие субъекты не сформировались, также как не сформировались и отношения между ними. Можно говорить и о том, что они не всегда сами осознают мотивы своего поведения, не адекватно оценивают результаты своих действий. Таким образом, неполнота портрета вызвана не только неполнотой исследования и анализа, но и реальными свойствами оригинала.

При работе над текстом книги авторы стремились в возможно полном виде представить наиболее значимую часть полученной эмпирической информации - такого рода информация представляет

самостоятельную ценность и может явиться базой для самостоятельных выводов читателя. В анализе информации использованы различные переменные (пол, возраст, образование, место жительства опрошенных и др.), но особое значение, конечно, в данном случае имеет тип собственности предприятия и способ приватизации. Поскольку эта переменная фигурирует в значительной части приводимых таблиц, - мы приводим ее полное описание. Итак, мы рассматриваем в своем анализе следующие типы предприятий:

1. Государственные;
2. Бывшие государственные, ныне приватизированные трудовыми коллективами на льготных основаниях;
3. Бывшие государственные, приобретенные трудовыми коллективами на общих условиях (через аукцион или по конкурсу);¹
4. Частные, бывшие государственные, приобретенные частными лицами или коммерческими структурами;
5. Частные, вновь созданные его владельцами и никогда не принадлежавшие государству.

Текст доклада содержит три части, разделенные для удобства читателя на небольшие параграфы. Обобщения и выводы содержатся как в параграфах, так и в специальных выводах глав. В заключении сделан сжатый обзор полученных выводов.

Во многих городах страны, особенно в Москве, где приватизация происходило по собственной, несколько отличной от общероссийской программе, многие предприятия передавались в собственность их коллективам за очень низкую цену без всяких аукционов или конкурсов, а то и вообще бесплатно. Такой порядок позволил резко ускорить приватизацию, например, в Москве, но снизил ее экономическую эффективность: предприятие далеко не всегда попадало в руки тех собственников, ктo мог распорядиться им наилучшим образом. Справедливости ради следует отметить, что идеологи данного способа приватизации исходили из того, что одновременно с приватизацией или вскоре после нее вступит в силу механизм банкротства и предприятия так или иначе все равно очень быстро перейдут в руки "оптимального" владельца (см. например, интервью Л.И.Пияшевой в кн.: Л.В.Бабаева, Л.Нельсон. Как приватизировать Россию?, М., Институт социологии РАН, №92, с. 18-26). Однако по ряду политических и экономических причин это не произошло, ситуация "законсервировалась", и, как будет показано ниже, социальные (и, видимо, экономические) результаты такой приватизации сегодня резко отличаются от результатов коллективной приватизации на общих условиях, когда коллектив выкупал свое предприятие на аукционе или добивался права покупки по конкурсу, соревнуясь с другими претендентами.

Прежде всего мы обратились к группе, которую можно характеризовать как "ядро" складывающегося слоя субъектов рыночной экономики и его "ближайшую периферию": к владельцам и руководителям предприятий.

Поскольку для данной группы демографические, образовательные и иные различия имеют гораздо меньшее значение, чем факт принадлежности к группе, - мы будем рассматривать ее как единое, хотя и внутренне дифференцированное целое.

Некоторые вопросы удалось изучить в динамике, поскольку это - уже второе исследование подобного рода¹, однако вопросы и выборка лишь частично пересекаются с предыдущим исследованием, поскольку за минувший год социальные и экономические процессы зашли гораздо дальше, и на этот раз мы могли сосредоточиться на конкретных формах приватизации, на сходстве и различии их социальных и психологических эффектов, как они проявляются на уровне предприятий. Соответственно, не только вопросник, но и выборку пришлось существенно изменить. Однако везде, где это было возможно, мы старались проследить динамику процессов за год, прошедший между двумя исследованиями.

Выборка предприятий по сферам деятельности определилась в соответствии со структурой, сложившейся в городе.

Организационный план исследования включал опрос руководителей (владельцев и директоров) и работников предприятий. Описание выборочных совокупностей приводится в разделах I и II.

Отбор предприятий осуществлялся методом случайной выборки из специально составленных списков предприятий сферы малого бизнеса каждого из указанных городов. Причем, в список приватизированных и частных предприятий, созданных предпринимателями, включались только те, кто самостоятельно хозяйствовал год и более. Техника опроса - формализованное интервью.

¹ См.: Л.В.Бабаева, Л.Нельсон, Р.О.Бабаев "Малая приватизация; социальная база поддержки и сопротивления", М., ИС Рос АН, 1992.