

ЧАСТНЫЙ ИЗВОЗ В ПРОВИНЦИАЛЬНОМ ГОРОДЕ: САМООРГАНИЗАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ГРУППЫ

М.А. Ильина

Сыктывкар

К вопросу о понятиях

Попытка определения понятия традиционно ведет нас к этимологическим поискам. По Далю, извозить - промышленять перевозкою, доставкой на лошадях (реже - волах). Извозчик - промышленяющий извозом, возкою товаров, клади и седоков (путевой, дорожный, обозный, городской)¹. В России под извозом традиционно подразумевалось два разных вида деятельности: (1) извоз как одна из натуральных повинностей крестьян; (2) извоз как один из внеземельных промыслов². До середины XIX в. в основном бытовал первый вид; урбанизация, развитие торговли, отмена крепостного права способствовали его отмиранию и развитию извоза как внеземельного промысла, который в свою очередь существовал в двух формах - ломовой (для грузов) и легкой - для ездовых. Профессиональная группа легковых извозчиков была очень неоднородна по составу. Статус извозчика определялся его материальным положением - наличием породистой лошади (или лошадей), хорошего экипажа. Состоятельные извозчики имели возможность платить городу крупные суммы за право располагаться на всем известных извозчицких биржах и потому получили название биржевых (стоичных). Среди них выделялись лихачи на породистых тысячных рысаках-одиночках, "голубчики" (пара) и тройки (в московской традиции - ухорские и ечкинские). Все они имели хорошие экипажи, постоянную клиентуру (в основном в купеческой среде).

Извозчики низших классов назывались шатуцимися, безместными, ваньками, желтоглазыми погонялками. Маргинальный слой извоза был представлен так называемыми кашниками, приезжавшими на своих

Социальная стратификация

клячах в столицу только на зиму. Клиентов ваньки искали, перемещаясь по городу, при желании останавливаясь на извозничьем дворе или бирже извозчичьих карет платили "халтуру" полиции³

Социальный статус извозчиков, несмотря на разницу в материальном положении и доходах, характеризовался общим невысоким престижем. Традиционно приниженное крепостное положение кучеров повлияло и на отношение к свободному извозничьему промыслу. Приведем для иллюстрации лишь одну деталь: одежда крепостного возницы - волан - представляла собой подобие куртки, подбитой толстым слоем ваты, призванным спасти кучера от увечья, когда сердитый барин пинал его сапогом. Пришедший на смену барину купец - основной пользователь свободного извоза - усвоил те же привычки, и потому даже сытые лихачи со щегольскими экипажами продолжали носить нелепые воланы - правда, дорогого сукна и подпоясанные шитыми шелковыми поясами.

Техническая революция, заменившая экипаж автомобилем, совпала в России с революцией социальной и уничтожением частной собственности. Продержавшись еще некоторое время в период НЭПа, частный извоз как промысел официально прекратил свое существование. Между тем в рамках теневой экономики малый бизнес (вне зависимости от теоретических суждений о нераспространенности в СССР индивидуальной трудовой деятельности и юридических запретов) в строительстве, бытовых и транспортных услугах существовал и в годы полного господства государственной собственности и планового хозяйства. Возникнув на волне неудовлетворенного спроса, нелегальный частный извоз в советские времена был одной из форм фактического сочетания личных и общественных интересов. В странах Восточной Европы, где экономические реформы под знаменем построения рыночного социализма начались значительно раньше, чем в России, это тление было легализовано как индивидуальная трудовая деятельность владельцев личного автотранспорта. В результате в конце 80-х годов в Польше более 98% перевозок пассажиров легковым транспортом осуществлялось частным такси⁴, в Венгрии водители личного автотранспорта обеспечивали потребности населения в перевозках на $\frac{3}{4}$ ⁵. Благодаря их деятельности, реальной конкуренции, которую они смогли создать на рынке услуг, значительно повысился и уровень обслуживания в государственном секторе.

Наконец, российские экономические реформы также создали правовую основу для легализации частного извоза. С началом девяностых годов на рынке автотранспортных услуг возникают новые предприятия, составляющие конкуренцию государственным и в отличие от них нередко рентабельные и более динамичные. Только 17% автопарка страны в настоящее время находится в руках государства, остальное - это частные предприятия и личная собственность граждан⁶, на основе которой

Социальная стратификация

частные предприятия, как правило, и возникают. По данным объединенного мониторинга за 1996-1997 гг., частным извозом занимались 3% тех, кто занимается индивидуальной трудовой деятельностью и предпринимательской деятельностью без привлечения наемного труда⁷.

Таксист - это водитель, оказывающий услуги по индивидуальному перевозу пассажиров (в отличие от автобусного обслуживания, например). При этом неважно, на своем, арендуемом или государственном транспорте он эти навыки и умения реализует. Таксисты - это профессиональная группа, занимающая определенное место в социально-технологическом разделении труда.

Частные извозчики - это уже социально-экономическая группа. В основе ее выделения лежат прежде всего отношения собственности, контроля. Под частными же извозчиками мы понимаем ту часть таксистов, которые (1) не отчуждены от средств производства (работают на собственной машине или арендуют технику) - и это отличает его от таксистов как профессиональной группы; (2) *постоянно, профессионально* заняты этим промыслом как источником дохода (даже при наличии другой формы занятости) - это отличает их от тысяч автолюбителей, спорадически оказывающих услуги типа "подвезти за плату".

• **Объектом** нашего эмпирического исследования являются различные виды легкового частного извоза, существующие в одном из северных провинциальных городов (назовем его Северском). **Предмет** - процессы самоорганизации, происходящие в ходе их развития, изменения, наблюдаемые в социальном содержании профессии таксиста в связи с появлением в ней новой группы частных извозчиков. В основу исследования положены монографические исследования (кейс-стади), проводившиеся на трех негосударственных предприятиях, осуществляющих таксомоторные перевозки (на одном из предприятий лонгитюдное исследование проводится с 1989 г.). В качестве основного метода сбора информации использовались экспертные глубинные интервью как с водителями, так со специалистами лицензирующих органов, транспортной инспекции, диспетчерской службы, контролирующих органов и т.п.; формализованные интервью с водителями по методу life history, анкетный опрос (1989 г.), наблюдение, статистическая обработка документации городского отдела предпринимательства за 1994 и 1997 гг.

Социальная стратификация

В развитии частного извоза с точки зрения интересующих нас проблем можно выделить несколько этапов

Подпольный период

Частный извоз существовал явочным порядком в рамках советской государственной системы, и потому первый, советский, этап его развития можно назвать *подпольным*. В те годы он бытовал в нескольких формах:

1. как теневой промысел владельцев личных автомобилей;
2. как нелегальная деятельность водителей государственного служебного транспорта;
3. как «чаевой» бизнес таксистов.

Масштабы явления оценить трудно в силу его латентности. Однако наблюдения, интервью показывают, что он существовал и в форме эпизодических подработок, и стабильной вторичной занятости.

В условиях дефицита транспортных услуг каждый владелец личного автомобиля всегда потенциально мог хоть на время стать частным извозчиком: возможность «подвезти» голосующего прохожего давала дополнительный доход. Некоторая часть автолюбителей рассматривала эту возможность как существенную и активно ее использовала. Благодаря неудовлетворенному потребительскому спросу и вопреки полному юридическому запрету такого рода деятельность, будучи вторичной по отношению к основному месту работы, реализовывалась на улицах наших городов преимущественно в вечернее время. Доход от таких подработок порою перекрывал основной заработок, все зависело от решимости нелегального «таксиста» вступать в противоречие с законом. Последний, хотя периодически и проводил кампании борьбы с так называемыми нетрудовыми доходами, особо в данном направлении не усердствовал, и потому частный промысел автолюбителей продолжал существовать.

Не менее распространено было это явление и в среде тех, кто сидел за рулем вполне официально. Трудовая этика профессиональной группы водителей подразумевала возможность использовать средства производства на собственные нужды, что создавало условия для двоякой позиции: формально водители всех транспортных средств были наемными работниками на государственных предприятиях, в случае использования машины в своих целях они фактически пробовали себя в роли хозяев.

Такое использование носило разные формы. Простейший вариант - эксплуатация казенной техники как своей личной (например, жены во-

дителей служебных машин посещали магазины по преимуществу на этой технике). Другая форма - «левые» поездки - позволяла уже приносить доход.

Бывший водитель «Скорой помощи» объяснял: *«Ни один водитель никогда не упускал шанса подкормить себя. Еду я со смены в гараж и вижу, что есть клиент. От больных ведь не убудет, их в этот момент другая машина возит. Я осмотрюсь, чтобы милиции не было и подзаработаю».*

По словам водителей, в любом городе существовал некий средний тариф на такие перевозки с помощью служебных машин, который обязательно был меньше среднего тарифа такси. Это не спасало «леваков» от гнева водителей-таксистов: последние, став свидетелем подобного произвола, могли записать номер и позвонить в соответствующую организацию, где «подкормившегося» ждали, разумеется, дисциплинарные взыскания.

Гнев таксиста был тем более «благородно справедлив», что возможностей такого калыма у них почти не было, работа с выключенным счетчиком в силу высокой подконтрольности и жесткого плана была опасна и почти не практиковалась. Между тем именно водители такси менее всех были отчуждены от своих средств производства благодаря такому счастливо найденному способу, как чаевые.

«Чаевые, - рассказывал один из таксистов, - позволяли, не воруя, получать приличный левый доход. В прежние годы ежедневно таксист в нашем городе сдавал в кассу около 50 рублей, в кармане же «на чай» оставалось каждый день около 20».

При этом таксист вовсе не выглядел вымогателем - чаевые, как известно, дело добровольное.

Почувствовать себя частично хозяином таксист имел возможность и при другом, менее приятном условии: для того чтобы не терять заработок в случае поломки, таксисты часто вынуждены были приобретать запчасти на собственные средства, платить слесарю из своего кармана в целях быстрейшего ремонта вне очереди. Таким образом, происходило вкладывание средств в рабочее место.

В постсоветской России частный извоз официально разрешен. Однако легальная деятельность требует прохождения сложной и дорогой процедуры регистрации и лицензирования, уплаты налогов. Это по разным причинам устраивает не всех. Поэтому теневой частный извоз в тех же формах, в которых он существовал при советской власти, продолжает развиваться в еще больших масштабах в качестве элемента современной теневой экономики.

Социальная стратификация

Переходный период: аренда

Логическим продолжением тенденции к явочной приватизации в конце 80-х стала аренда. В наиболее явном виде это проявилось в автотранспортных предприятиях. Поняв бесперспективность и огромную трудоемкость борьбы с явочной приватизацией, администрация предприятий ухватилась за открытую перестройкой возможность отказаться от детального контроля работника и ограничиться сбором с него арендной платы.

В северской колонне борьба таксистов с руководством предприятия за их перевод на аренду имела длинную историю. В 1989 г. один таксист так описал ситуацию: *«Мы буквально воевали за аренду. Но начальник планового отдела сказала: "Нет!" Она здесь главная. Директор больше занят свиноводством, строительством жилого дома. Все, что мы предлагали - отвергалось. Наконец, пришли к соглашению. С 1 марта 1989г. мы перешли на аренду на их кабальных условиях».*

Положение было разработано одним из руководителей объединения на основе имевшихся у него разработок ленинградских экономистов. Таксист получал план: 911 руб. выручки в месяц. Арендная плата составляла 571руб.

Остальные якобы мои, - возмущался таксист. - Но из них 93 руб. идет на бензин, 23 - на резину. Плюс техосмотр, ремонт - руб. 20-30. Остается 204 руб. Но это меньше, чем я имел при прежней системе. Работать должны по преискуранту: 5 руб. в час. Но мы на это пошли: в новых условиях я сохраняю нервы, здоровье. Нет прежней гонки за планом. Деньги отдал - и как хочешь, так и работай. Нет никакого обязательного режима: когда хочешь, тогда и работаешь.

Таксисты возмущались слишком высокой арендной платой. По их расчетам, старые арендуемые машины этих денег не стоили. Тогда руководство автотранспортного предприятия объяснило, что кроме аренды эта сумма включает накладные расходы на содержание аппарата предприятия. Этот аргумент лишь подлил масла в огонь.

«С переходом на аренду я заезжаю в гараж раз в месяц, - возмущался один водитель. - Аппарат же нам для работы не нужен. Сокращать их надо. Нам они ни к чему. Я их услугами не пользуюсь. Нам достаточно директора, главного бухгалтера и хорошего снабженца. Больше нам никто не нужен. Сейчас же людей в конторе масса, но с любым пустяком приходится полдня бегать, а ведь мое дело - деньги делать».

На аренду с 1 марта 1989 г. перешли 26 водителей с 14 автомобилями "Волга" (из 100). Остальные побоялись ("За все надо платить, страшно") и решили выждать время.

Социальная стратификация

В колонне такси с переходом на аренду таксисты получили в свое полное распоряжение автомобили "Волга" (один на двоих). Они получили свободу, о которой всегда мечтали. Их отношения с ПАТП свелись к выплате арендной платы. В конце ноября 1992 г., на завершающем этапе существования этой колонны, каждый водитель должен был ежемесячно выплачивать предприятию 7469 руб., из них 3544 руб. - это налог на добавленную стоимость; 101 руб. - амортизация; 1468 руб. - накладные расходы (оплата управленческих услуг); 504 руб. - плановая прибыль предприятия; 450 руб. - резерв на время отпуска. Кроме того, водители должны были из своего кармана оплачивать бензин, покупать запасные части.

Это превратило водителей фактически в собственников средств производства, что заметно отразилось на их отношении ко всему, что касается права контроля, управления их деятельностью.

Романтический период

Легализация частного извоза в нашей стране стала возможной благодаря экономическим реформам начала 90-х годов. С появлением Законов «О кооперации» и "Об индивидуальной трудовой деятельности" начался новый этап его развития, который можно охарактеризовать как романтический. Он характеризуется наличием двух составляющих: (1) распадом государственной системы таксомоторного обслуживания населения и появлением на базе бывших государственных таксопарков акционерных обществ и (2) выходом из подполья собственно частного - то есть индивидуального - извоза. Романтическим этот период дает основание назвать настроение, господствовавшее в умах и сердцах тех, кто взялся за извоз, и определившее масштабы и динамику движения.

Рассмотрим последовательно обе составляющие.

В России с начала 90-х годов наблюдалось стойкое снижение перевозок пассажиров государственным таксомоторным транспортом (данные в млн. чел.)

1970	1980	1990	1991	1992	1993	1994	1995
608	684	557	526	266	139	98	66

Источник: Российский статистический ежегодник. М, 1996.

Число городов и поселков городского типа, имеющих внутригородское таксомоторное обслуживание, также резко уменьшилось.

1970	1980	1990	1991	1992	1993	1994	1995
570	605	550	465	442	365	241	222

Источник: Российский статистический ежегодник. М., 1996.

В исследуемом северном регионе муниципальное такси исчезло в принципе, осталось только одно коллективное предприятие, в котором трудятся таксисты с опытом работы и специальной подготовкой, в то время как в прежние времена колонна такси была в каждом городе.

В начале 90-х годов по инициативе руководителей регионального «Северавтотранса» и встречной инициативе коллектива колонна такси, существовавшая в рамках государственного унитарного предприятия, была «выставлена на приватизацию» и выкуплена коллективом (50 машин вместе с подъемниками и прочей сопровождающей техникой, а также частью территории). Коллектив должен был в течение 3 лет погасить всю сумму без ее изменения (то есть без индексации). Так появилось ТОО, существующее и до настоящего времени, правда, преобразованное в ООО. Началось «свободное плавание».

«Свободу» коллектив представлял себе в традициях романтически-партизанских. Организационная структура нового предприятия была сформирована таким образом, чтобы обеспечить минимальные затраты на содержание управленческого аппарата: администрация в лице выборного директора и бухгалтера, минимум слесарей-ремонтников («Когда мы отделялись, была надежда на то, что перестанем кормить дармоедов (начальство) и будем работать на себя», «Избранный нами директор из таксистов же, но с большим стажем и образованием, всех устраивал, поскольку никому не мешал»). Коллектив водителей разделен на пары (экипажи); которые арендуют у предприятия машину, работают по сменам, обслуживают машину сообща. Вполне анархически был решен и вопрос о тарифах: в принципе существует регламентирующий документ, но поскольку водители работают без счетчиков, получается, что «у каждого свой тариф». Стремление к минимизации затрат проявилось и в том, что коллектив отказался от оборудования собственной территории (и практически ее потерял).

Поначалу дела в новом предприятии шли неплохо. Конкуренции почти не было. Отторгнув государственную систему, в рамках которой оно было зачато, предприятие сумело вынести из нее в качестве наследства все те преимущества, которых лишен индивидуальный частный извозчик: профессиональный состав, наличие радиофикации, отлаженной диспетчерской службы, выгодные стоянки, доверие клиентов.

Сами таксисты объясняют первоначальную эйфорию тем, что в описываемые времена новоявленные коммерсанты еще не успели обзавестись собственными машинами и водителями и потому прибегали к по-

Социальная стратификация

стоянному обращению к такси. Почти у каждого таксиста был свой постоянный клиент.

«Чувство хозяина» крепло и в ситуациях, когда водитель мог уже свободно и лишь по согласованию с напарником использовать машину в собственных целях.

«Надо было мне съездить на Украину за вещами. Напарник мне предложил, чтобы мы работали не через день, а подряд две недели были мои. Я на такси и на Украину сгонял, и еще поработать успел. Весь коллектив наблюдал, что из этого получится, никто не возражал. А получилось очень удобно: каждый, получается, может использовать машину как свою».

Романтическое восприятие ситуации подпитывалось и возможностью быть хозяином своего времени, не патрулировать всю рабочую смену по улицам, выезжать в те часы, когда возможно максимальное получение дохода.

Таким образом, начальный период «свободного плавания» преобразованных таксопарков давал надежду на благополучное их существование.

Возрождение Адама Козлевича

Сегодня стать официальным таксистом-частником в принципе просто. Герою бессмертного романа Ильфа и Петрова достаточно было написать на борту своей «Антилопы Гну» рекламную реплику «Эх, прокачу». Современному Адаму необходимо иметь легковую машину и начальный капитал в 6 минимальных окладов - именно столько стоит приобретение 2 лицензий: на предпринимательскую деятельность и на право перевозки пассажиров на коммерческой основе.

Правовая база обеспечения этой деятельности, по оценкам как самих водителей, так и лицензирующей стороны, практически полностью не разработана. Медики и юристы, которые собираются заняться оказанием коммерческих услуг населению, по крайней мере прежде всего получают профессиональную лицензию на право ведения этой деятельности и лишь затем проходят регистрацию в качестве предпринимателя. Автолюбителю же для того, чтобы получить регистрационное предпринимательское свидетельство, достаточно в заявлении указать год рождения, социальный статус и предоставить справку об отсутствии претензий со стороны налоговой службы. Со свидетельством предпринимателя частник приходит в транспортную инспекцию, которая, будучи озабоченной безопасностью движения, действует на свой страх и риск, на ходу изобретая профессиональные ограничения.

Так, в Северске новоиспеченному водителю-предпринимателю предлагают сдать экзамен «по определению профессиональной пригодности», пройти в инспекции осмотр машины. Водитель обязывается проходить техосмотр не 1, а 2 раза в год (в то время как в обычном таксопарке машина осматривается техником перед каждым выездом на линию). По собственной

инициативе проверяют в инспекции и медицинские справки будущих извозчиков (кстати, некоторые обзаводятся ими только перед получением лицензии, умудряясь пройти обычный для всех ежегодный техосмотр без них). Лицензия выдается сроком на 3 года, и дальнейшее состояние машины и водителя, которому разрешено перевозить пассажиров, остается на его совести. Видимо, излишне упоминать о тех гарантиях безопасности, которые имеет население в лице «леваков», не прошедших даже такой фильтр.

В восточноевропейских странах с широким использованием частного извоза существуют более жесткие законодательные ограничения: четко оговаривается водительский стаж (как правило, не менее 2 лет), требования, предоставляемые к технике и пр.8

Легкость получения лицензии, казалось бы, легко могла спровоцировать массовое появление официально зарегистрированных частников, исправно платящих налоги и проходящих, по крайней мере, какой-то контроль. Между тем, по оценкам экспертов, число «таксующих» (то есть постоянно занимающихся извозом) значительно превышает число лицензионно-утвержденных. Анализ документации отдела предпринимательства городской администрации (1994 и 1997 гг.) и материалы интервью говорят о том, что институционально утверждаются в новом качестве в основном те частные извозчики, которые не имеют постоянного места работы и иных источников дохода. Среди них бывшие летчики, милиционеры, «челноки», рабочие, техники и т. п. Любопытно, что водителей-профессионалов среди них крайне мало. В основном это люди со средним и средним специальным (но не транспортным) образованием.

Трудовая мотивация наряду с общей для современного россиянина ориентацией на стабильный высокий заработок характеризуется интересом к самому характеру трудового процесса, носит творческий, а не инструментальный характер.

Показательная в этом смысле история одного из частников. Бывший летчик В. случайно устроился в банк дворником. Продержался там 8 месяцев, хотя денег получал в 2 раза больше, чем когда летал. Отсутствие перспектив роста и «халявость» работы» были главными аргументами в его решении уйти. Свой бизнес начинал с 1993 года как перегонщик машин. Параллельно занялся частным извозом на собственной машине. По собственному признанию, трудоголик. Выступил инициатором создания общественного объединения «Извозчик», идеологом и практиком всей работы. Проявил при этом недюжинные организаторские способности. Сознательно воспринимал работу организатора как общественную («Я сначала с самим собой договорился, что делать все буду бесплатно, чтобы мысли о деньгах не мешали. Много терял в заработке, потому что пока все «таксовали», сидел по очередям.) Сторонник достаточно жесткой организационной структуры («на собственном опыте убедился, что абсолютная свобода фикция, надо попадать в систему и тогда можно и зарабатывать прилично, и вором себя не чувствовать. А одинокому волку трудно). После переизбрания (практически - «свержения») практически сразу же вдвоем с помощником решили «доводить свои идеи до логического конца» и создали ООО «Столица».

Социальная стратификация

Частные таксисты быстро оказались под контролем не только государства, но и теневых силовых структур, которые предлагают свой навязчивый сервис по "обеспечению безопасности", взимая за это и свой налог. Осенью 1998 г. его размер исчислялся в 50-100 руб. в месяц - в зависимости от масштабов деятельности. Регулярно к извозчикам, стоящим на стоянке, подходит представитель структуры и получает налог. В случае конфликтов водители могут обратиться к нему по указанному им телефону.

Конкурентный период: стратегии выживания

К середине 90-х годов в результате бурного развития транспортных услуг предложение начало превышать спрос. Идиллической эта ситуация была только для потребителей транспортных услуг, для тех, кто эти услуги предоставлял, начался новый этап - конкурентный. Так, в провинциальном Северске в 1998 г. функционировали: 1) ООО, выделившееся из государственного автотранспортного предприятия (его работников до сих пор называют «государственниками») (60 чел.); 2) общественное объединение «Извозчик» (80 чел.); 3) ООО «Столица», выделившееся из «Извозчика» (12 чел.); 4) общественное объединение «РНК» (10 Чел); 5) неорганизованные частники с лицензиями; 8) частники без лицензий, под которыми понимаются те автолюбители, которые подрабатывают извозом постоянно (число их по причине нелегальности не поддается точному учету, но, по оценкам транспортной инспекции, превышает общее количество таксистов всех перечисленных групп). К слову сказать, поймать за руку «левака», не платящего налоги, очень сложно, выявление активных леваков работниками транспортной инспекции осуществляется из чисто спортивного интереса без последствий для нелегально таксующих). Между тем, по оценкам экспертов, для масштабов города вполне достаточно 40 радиотелефонизированных машин и такого же количества такси без вызова.

Понятно, что ситуация вызвала к жизни жесткую конкурентную борьбу за выживание. В ходе обучения рыночным правилам игры происходила самоорганизация некоторой самостоятельной активности, при которой и автолюбители-одиночки, и вчерашние государственные таксисты прошли несколько ступеней:

1. организация собственного рабочего места (теневой бизнес или приобретение лицензии предпринимателя без образования юридического лица);

Социальная стратификация

2. создание корпорации, общественного объединения по типу профсоюза;
3. создание предприятия.

Каждая последующая ступень характеризуется возрастанием концентрации властных полномочий в руках отдельных личностей и закреплении их в правовом порядке. В выборе своей ступеньки работники руководствуются сложным комплексом интересов, социальных норм и принуждения. Безусловно, базовая объединяющая черта - идентичность трудовой деятельности - обуславливает схожесть образа жизни, формирует совокупность взглядов, убеждений, оценок, разделяемых всеми членами группы. Однако неоднородность исследуемой социальной общности, незавершенность процесса ее формирования привели к тому, что довольно четко обозначились две стратегии: *индивидуалистическая и коллективистская*. Проявляются они во всех существующих формах извоза.

Индивидуалистическая стратегия

Хозяйственная мотивация «волков-одиночек» характеризуется доминированием стимулов к получению наибольшего материального вознаграждения при сниженном стремлении к улучшению условий работы (безопасности, комфортности) и социальному престижу (рассогласованность статуса). Экономическое принуждение в форме жесткого налогового гнета подталкивает водителя к все большей автономизации труда, при которой увеличивается возможность ухода от налогов в частичной (для тех, кто работает с лицензией) или полной (для леваков) форме.

Среди "индивидуалистов" - человек 20 недавних водителей таксопарка, для которых аренда и работа в коллективном предприятии были только начальной ступенью «освобождения». Первый директор выделившейся колонны такси, на словах ратовавший за сохранение коллектива профессионалов, на деле проводил политику выкупа отдельными водителями машин и превращения их в самостоятельных хозяев. На такой шаг решились в основном те, кто громко ратовал еще за выход из государственного предприятия (*«Там у нас были крикуны, и где теперь они: выкупили машины по остаточной стоимости, промышляют самостоятельно, а мы хлебаем кашу, которую заваривали по их инициативе»*). Выкупить машину было не просто: во-первых, при приватизации водители парами сбрасывались на 1 машину, и непонятно было, как ее теперь делить; во-вторых, коллектив соглашался только на то, чтобы выходящие выкупали старые машины. Между тем ориентация на пол-

Социальная стратификация

ную самостоятельность была такой сильной, что ни изношенность техники, ни прочие трудности желающих выделиться не остановили. За первые 2 года существования ООО 20 из 50 машин было выкуплено, пятая часть водителей стала заниматься извозом в качестве частных (в их числе и первый директор). Заметим, что только двое из них впоследствии вошли в новую корпорацию - общественное объединение, остальные оказались стойкими сторонниками индивидуалистической стратегии выживания. Они в состоянии позволить себе пользоваться преимуществами свободного полета в силу своего профессионального опыта.

Индивидуалистическую стратегию исповедуют и те автолюбители, которые заняты частным извозом в качестве подработки или только начинают практиковать этот промысел в качестве основного места занятости. Они существуют на обочине профессии, понятия солидарности, корпоративности для них если и не пустой звук, то скорее принадлежность той сферы деятельности, где они трудятся основное время или трудились ранее.

Коллективистская стратегия

Вместе тесно, а врозь - хоть брось

Формально предприятие бывших государственных таксистов продолжает функционировать в рамках коллективистской стратегии. Активные проповедники индивидуального выживания выкупили машины достаточно быстро, в остальном коллектив довольно стабилен. Те, кто продолжает работать в коллективном предприятии, склонны придерживаться устойчивых комплексов поведения, то есть следовать социальной норме, которая не является для них сводом чисто внешних ограничений, а становится внутренним элементом личных побуждений.

«Есть вещи, которыми я как профессионал никогда не поступлюсь. Пока можно будет кормиться, по крайней мере - не поступлюсь. Принципы мои профессиональны. Я водитель первого класса с большим стажем. Я арендую машину, выплачиваю за это предприятию немалые деньги, но - уйди я в самостоятельное плавание - раме я смогу быть каждый день уверен, что я выезжаю на исправной машине? Как профессионал я очень хорошо понимаю, что в технической стороне я все равно дилетант - а мне людей возить, за них отвечать. Вот вы садитесь в частное такси ~ разве вы можете быть уверены в том, что он машину проверил? Да нет же, никогда, а дорога такого не прощает. Мне мой водительский опыт такой само-

Социальная стратификация

надежности никогда не позволит проявиться. Знаете, врачи гораздо тяжелее переживают болезни близких, потому что знают о возможности всех осложнений... Потом вот еще — плохо, согласен, что мы работает всего 2 недели из 4 в месяц, но это же обстоятельство позволяет нам восстанавливаться и по крайней мере выходить на маршрут без переутомления, просто нет возможности переутомиться. А частник - он же сам себе хозяин, может работать хоть сутками. Ну и какая польза пассажиру, если тот уснет за рулем? Всех денег не заработаешь, а потерять рискуешь многое».

Между тем, как показывают материалы интервью, ситуация в коллективе все время балансирует на инерционном тяготении к существованию в рамках обобщественного предприятия и стремлением к личной индивидуальной выгоде. «Вместе - тесно, а врозь - хоть брось». При этом налицо желание индивидуально реализовывать плюсы работы в негосударственной сфере и нежелание нести ответственность за ее минусы. Ярким проявлением такого внутреннего конфликта интересов стала история попытки реорганизации предприятия в полумуниципальное. Мэрия предлагала таксистам 20 новых машин при сохранении формы собственности (то есть аренды). Единственным условием была установка счетчиков, однако оно оказалось непреодолимой преградой, и все машины были просто переданы в государственное автотранспортное предприятие, где стали использоваться как служебные.

Отсутствие истинно коллективистского духа проявляется и в небрежительном отношении к организующему началу - директорату. За годы существования коллективного предприятия сменилось несколько руководителей, они избирались из своей среды, но по «остаточному принципу»: иногда дело доходило до анекдотичных ситуаций (как-то директором стал таксист, который разбил машину и просто остался без колес), иногда - до суда (переизбранный с формулировкой «за недоверие» директор был восстановлен на работе «в силу отсутствия оснований ставить вопрос о недоверии»). Между тем при определении причин неудач, преследующих предприятие, таксисты склонны винить «неумелое руководство».

Особенно ярко наличие и противоборство двух стратегий проявляется в развитии той *группы, которая работает по лицензиям*. Вчерашние автолюбители, занявшиеся частным извозом как постоянной формой труда, быстро поняли, что формальная свобода не решает всех проблем, связанных с развитием промысла и нормальной цивилизованной организацией работы. Главные проблемы, которые стояли перед «частниками» - отсутствие утвержденных стоянок, диспетчерской связи, возможности ездить без ремня, заезжать под знаки и прочие блага, доступ-

Социальная стратификация

ные тем, кто работает в рамках предприятия. Стало абсолютно ясно, что без объединения для защиты своих прав развиваться абсолютно невозможно.

Из интервью с бывшим директором общественного объединения: «Вообще мысль о какой-то форме объединения для защиты своих прав и интересов крутилась с 1987 года, и не просто в головах людей, к этому причастных. Мне в ГАИ рассказали, что было несколько конкретных попыток какую-нибудь форму частников создать, но до нас ничего не получалось».

Частный извоз практикуется во всех городах северной республики, однако попытки интегрироваться известны только в 2 городах региона. На наш взгляд, это связано с тем, что именно здесь за последние годы произошло резкое увеличение количества автотранспорта в частных руках (практически в 2 раза).

Весной 1997 года в Северске 27 наиболее активно «таксующих» и создали свое общественное объединение «Извозчик», которое более всего напоминает профсоюз: создан для защиты прав работников, руководство не получает за свои труды никакой оплаты, необходимые денежные средства собираются путем «обхода с шапкой по кругу», договоренности о тарифах, графике работы и прочее носят устный рекомендательный характер. Правда, за грубое нарушение человек может быть отстранен решением общего собрания от работы, выведен из объединения и таким образом лишен всех преимуществ интегрированного труда (такие случаи бывали, но большинством воспринимались как ограничение свободы предпринимательства).

Первым руководителем является директор, которого выбирают на общем собрании. Директор работает на общественных началах, осуществляет в основном функции связи с внешней средой: ГАИ, транспортной инспекцией, городской администрацией, узлом связи и т.п. На общем же собрании избирается Совет в составе 9-11 человек для оперативного решения текущих вопросов. Как показал опыт годичной работы, совет оказался совершенно нерабочим органом и какого-либо существенного влияния на развитие дела не оказал.

Частники, входящие в состав объединения, работают на собственных машинах, сами платят налоги, сами изыскивают средства для поддержания техники в рабочем состоянии. Они имеют специальный документ, удостоверяющий их принадлежность к объединению, в соответствии с ним они могут пользоваться определенными стоянками, при наличии радиотелефона - работать по вызову.

К апрелю 1998 г. в объединении насчитывалось уже 87 человек. Без формализации приема как регулятора объединению грозила опасность саморазрушения. Руководством была разработана кадровая политика, в соответствии с которой прием новых членов осуществлялся по следую-

Социальная стратификация

щим критериям: 1) наличие лицензии; 2) частная исправная машина класса не ниже «Жигулей»; 3) профессиональные качества владельца машины.

«И трудно сказать, какой показатель весомее, наверное, все же 50 на 50. Если с первым пунктом попроще - машину проверить, техосмотр сделать - проблем нет - то как решать, подходит человек или нет. И на интуицию полагались, и справки наводили: если видели, что любит закладывать - таких не брали сразу».

Руководители объединения хорошо понимали, что для сохранения и развития дела необходимо введение и других ограничений. Так, например, полное отсутствие медицинского контроля приводило к появлению на линии нетрезвых водителей, отсутствие жесткого соглашения по тарифам - к жалобам клиентов и подрыву доверия к фирме. Автономность диспетчеров вела к произволу при получении заказов. Попытки ввести эти ограничения (медицинское освидетельствование, тарифное соглашение, подконтрольность диспетчеров) встречали резкое сопротивление со стороны основной массы членов объединения.

К весне 1998 г. четко наметились 2 тенденции:

1. «партизанщина», желание работать только на самого себя;
2. стремление к самоорганизации, интеграции, поддержанию имиджа фирмы, устойчивости и стабильности.

Эти две разнонаправленные силы совершенно неизбежно должны были привести общественное объединение к внутреннему расколу. В марте на общем собрании организатор объединения (сторонник коллективистской тенденции) был смещен с должности, было принято решение отказаться от сотрудничества с узлом связи - государственным учреждением, создать свой штат диспетчеров, не контролируемый со стороны.

Этот коллектив, таким образом, демонстрирует яркий пример сочетания двух противоположных тенденций: вчерашние одиночки объединяются для получения выгод интегрированного труда и постоянно стремятся к сохранению независимости. Центробежная и центростремительная сила, причудливо сочетаясь, держат корпорацию на плаву.

Назад к жесткой организации

Та часть коллектива, которая развивалась в рамках коллективистской тенденции, самоорганизовалась и, выйдя из состава объединения, создала новое предприятие - ООО «Столица», которое характеризуется большей степенью формализации. Именно в ней руководители предприятия видят главный рычаг конкурентной борьбы. Установлена достаточно жесткая дисциплина, усилены позиции менеджмента. Здесь все

Социальная стратификация

водители проходят ежедневный врачебный контроль, раз в месяц заполняют путевой лист. Утверждены жесткие тарифы перевозок, решается вопрос об установке счетчиков. По словам одного из учредителей, *«по организации мы стараемся сделать копию старого таксопарка, взять все лучшее, что там было, вся разница в том, что человек работает на своей машине и зарабатывает столько, сколько реально зарабатывает, а не так как раньше - привозили в таксопарк миллионы прибыли, а зарплату получали 100 рублей и жили на чаевые»*.

Жесткость структуры определяется, как отметил один из учредителей, требованиями рынка: необходимостью создать конкурентоспособное предприятие и работать в рамках полного и оперативного выполнения всех заказов, с одной стороны (тенденция к увеличению численности), с другой - необходимостью обеспечить работников приличным заработком (тенденция к ограничению численности).

Небольшой коллектив вполне единодушен в поддержке своего руководства. *«Эти люди поняли нашу идею - объединить преимущества частного извоза и организованного труда. Они уже пережили период вольницы и партизанины, их можно держать в узде. Никто не собирается закручивать гайки, но чтобы твоё частное дело приносило доход, нужны объединённые усилия, мы такую организацию предлагаем, и люди на это идут сознательно»*.

Подводя итоги. На наших глазах под влиянием внутрискруктурных изменений в сфере занятости постепенно меняется социальное содержание профессии таксиста. В силу увеличения численности и роста межгрупповой мобильности она становится более гетерогенной, теряет свое особое лицо, специфическую этику. Нынешним частным извозчикам профессия в основном навязана условиями жизни, выбор многих предопределен наличием собственной машины и потерей возможности выживать с помощью прежних профессиональных навыков. В силу этого корпоративный дух, о котором говорили, что "таксист - не профессия, а характер и образ жизни", разрушается. Нечто подобное происходило со многими профессиями в переходный период от феодализма к капитализму (См., например, Крыштановская О.В. Инженеры: становление и развитие профессиональной группы. М., 1989). Эра перехода от социализма также меняет лицо многих профессий.

¹ Даль В.И. Толковый словарь. М., 1994.

² Советский энциклопедический словарь. М., 1985.

Социальная стратификация

³ **Гиляровский В.** Москва и москвичи // Соч. Т.4.

⁴ **Завалов С.И.** Мелкое частное предпринимательство в ПНР // ИТД в социалистических странах. М., 1990. С.130.

⁵ **Глинкина С.П.** Индивидуальная трудовая и мелкая частнопредпринимательская деятельность в Венгрии // ИТД в социалистических странах. М., 1990. С. 56.

⁶ Гудок. 1998. 7 апр.

⁷ **Куприянова З., Хахулина Л.** Предпринимательская деятельность как основная и дополнительная работа // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 1998. №2.

⁸ **Глинкина С.П.** Индивидуальная трудовая и мелкая частнопредпринимательская деятельность в Венгрии // ИТД в социалистических странах. М., 1990.