

СОЦИАЛЬНЫЕ ИСТОЧНИКИ ПОПОЛНЕНИЯ ГРУППЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Валентина Фурсова

Казань

Статья основана на материалах эмпирического исследования ряда лет и представляет собой попытку всестороннего анализа различных каналов формирования социальной группы предпринимателей

Для того чтобы проанализировать социальный портрет современного российского предпринимателя, необходимо рассмотреть социальные источники пополнения этого класса: номенклатуру, "теневиков" и представителей "новой волны", без чего его характеристика была бы неполной. Остановимся более подробно на каждом из них.

Часть предпринимателей по своему составу выросла в недрах прежней номенклатуры: партийные и правительственные чиновники, руководители государственных предприятий, имея широкий круг связей, извлекая выгоду из собственных должностей, используя бывшую государственную собственность в своих личных интересах, а также, опираясь на закон о приватизации, сумели создать коммерческие структуры, занять в них ведущие позиции и стремительно наращивать капитал. Следует отметить, что многочисленные льготы представителей номенклатуры, делавшие их советскими миллионерами, были закреплены нормативными актами, в том числе на право пользования и распоряжения

государственным имуществом. Следовательно, они распоряжались национальным богатством страны, в связи с чем был нанесен колоссальный экономический ущерб, так как государственный капитал пускался в такой оборот, который позволял властвующей элите увеличивать свои блага, власть, престиж.

Номенклатура представляет собой организационно-иерархическое формирование. Она включает руководителей государственных организаций и их структурных подразделений, бывший аппарат КПСС, профессиональных союзов и других общественных организаций, руководителей государственных и колхозных предприятий, генералов и старших офицеров армии, службы безопасности и охраны общественного порядка. Сюда же относится хозяйственно-правлящий слой, осуществляющий практический контроль над всей государственной собственностью (Шкаратан 1992:73). В то же время все остальные члены общества были отчуждены от экономического и политического руководства. Основным источником выхода к верховной власти являлись партийная, комсомольская, хозяйственная, военная сферы.

Первые кооперативы были использованы номенклатурой для приватизации государственной собственности. Затем они преобразовались в малые предприятия, владельцами которых стали бывшие работники аппарата. В сообщениях на семинаре в Институте социологии в январе 1991 года, посвященном становлению бизнес-элит, на основании опроса 100 советских миллионеров прозвучали следующие выводы: в период с 1987 по 1991 год создателем самых крупных, находящихся на недосягаемой для конкурентов финансовой высоте частных фирм в России был ЦК КПСС (Шкаратан 1992:83).

Находящимся под опекой партии предприятиям и банкам были предоставлены льготные условия по использованию денежных и материальных ресурсов страны. Например, им было дано право покупки в Госбанке СССР валюты по официальному курсу при действовавших в то время для других предпринимателей коммерческих курсах. Кроме того, чтобы хоть как-то вести дело, бизнесмены, не связанные с номенклатурой, были вынуждены платить деньги, прежде всего министерским и исполкомовским чиновникам, а также депутатам. Об этом сообщили 91% опрошенных предпринимателей (Шкаратан 1992). О фактах подобного рода постоянно информирует и наша пресса (Зиновьев 1991).

Представители бывшей партийной номенклатуры, большая часть работников военно-промышленного комплекса стремятся к созданию рынка монополий без свободной конкуренции. Они уже реально приватизировали значительную часть государственной собственности, саботируя применение существующих законов. По мнению исследователей, основной опорой старой элиты выступают две силы (Шкаратан 1992:87): во-первых, руководящие работники из агропромышленного комплекса - не только директора совхозов и колхозов, но и многочисленные чиновники центрального, регионального и внутриколхозного звеньев управления. Они фактически добились контроля над ходом приватизации в сельском хозяйстве, в результате чего получили монопольные права на долю земли и другого имущества. На практике же нынешние "красные помещики" уже присваивают лучшие участки земли, чтобы открыто стать крупными землевладельцами.

Во-вторых, это работники огромной распределительной системы (торговля, снабжение). Они были подкрепляющим номенклатуру массовым слоем, реализующим планово-распределительную функцию государства. Чиновники высокого и среднего ранга стремятся сохранить монополию на распределение в своих руках, создавая на смену управлениям старого типа различные ассоциации и объединения.

Институтом социологии совместно с газетой "Московские новости" было проведено обследование 50 москвичей - обладателей крупнейших состояний или единолично распоряжающихся капиталами своих фирм (Рябинский 1993:153-154). Среди них основная часть - бывшие номенклатурщики. Их офисы - обычно в центре, в зданиях, принадлежавших горкомам и райкомам партии и комсомола. Предпочитаемые сферы деятельности - посредничество, компьютеры, международный туризм (отрасли наиболее быстрого наращивания капитала). Анализ интервью показывает, что к началу предпринимательской деятельности собственных средств у них не было, зато были связи по прежней работе в комсомоле и партийных органах. Многие фирмы начинали свою деятельность в центрах научно-технического творчества молодежи. В 1987-88 годы НТТМ было почти единственным местом, где безналичные деньги легко переводились в наличные, а доходы почти не облагались налогом. Привилегии (юридические, финансовые, возможность получать удобные офисы и т.д.) - вот что отличает эту группу от других бизнесменов.

Следует также остановиться и на группе новых демократических чиновников. Бывшие партийные работники, а сейчас нынешние демократы в последние годы перестройки незаметно осуществляли подготовку к приватизации, однако размах их действий был ограничен - коммунистической идеологией, с одной стороны, нападками демократической оппозиции - с другой. В настоящее время они ускоряют приватизацию (в свою пользу). Их отличает приверженность идеям рынка, отказ от старой коммунистической идеологии, высокие посты способствуют более быстрому проникновению в коммерческие структуры. Как правило, они имеют хорошее образование, из многочисленных поездок по всему миру привезли много новых идей, теоретически могут вести дела на мировом уровне. Эти представители "новой номенклатуры" активно создают коммерческие структуры, вкладывают свои капиталы в зарубежные банки и тем самым способствуют формированию отечественного бизнеса.

К представителям номенклатуры относятся также директора крупных промышленных, строительных и сельскохозяйственных предприятий, многие из которых превращаются в крупных собственников, так как приватизация окончательно закрепляет и юридически оформляет их монопольное право на собственность. Эти хозяйственные руководители делают солидные состояния, которые вкладывают в недвижимость, банковское дело и т.д. (Усов 1993:35) Подобная возможность объясняется доступом к материально-техническим ресурсам, что облегчает им создание коммерческих структур. Если раньше вся хозяйственная элита могла фактически распоряжаться государственной собственностью в личных интересах, то теперь, в период приватизации, за ними закрепляются реальные права на владение собственностью. В результате сформировалась социальная группа бывших директоров, а сейчас "новых предпринимателей" различных акционерных обществ, совместных предприятий и т.д.

В отличие от начинавших с нуля бизнесменов, директора к моменту приватизации располагали начальным капиталом: различного рода основными фондами, средствами производства, кадрами, личными связями. Изменился статус руководителя: из государственного чиновника он превратился в частичного или полного собственника предприятия. Многие директора обладают крупным пакетом акций своих, а также и других предприятий. Директора считают наличие собственного капитала важнейшим

условием подлинного предпринимательства (Лапина 1994:24). Без всякого сомнения, владение собственностью предопределяет у них высокую активность в деле развития собственного предприятия, расширения социальной сферы, совершенствования условий труда, а соответственно и увеличения прибыли.

Исследователи выделяют две группы директоров, по-разному относящихся к рыночным преобразованиям. Одни придерживаются доперестроечных старых взглядов на экономические процессы и не торопятся встать на путь реформ. Другие в числе первых включились в процесс приватизации собственности. Они и раньше провозглашали экономическую свободу и независимость, но рамки старой хозяйственной системы не позволяли им осуществить свои планы.

Доля директоров, позитивно относящихся к реформам, в начале 90-х годов немногим превысила 10%. После 1992 года в период массового разгосударствления ситуация изменилась - большинство из них вступило на путь преобразований (Лапина 1994:22).

По данным опроса, проведенного в 1993 г. среди руководителей предприятий, 66% в Москве и 70% в целом по России поддержали правительственную программу приватизации и соответственно 66% и 55% респондентов высказались за более быстрое ее проведение (Экономическая газета 1993: 15).

Социологические исследования, проведенные в октябре-декабре 1993 года Российским центром приватизации, позволяют сделать вывод, что 33% руководителей предприятий обеспечивают их устойчивое положение, перестраивают структуру выпуска продукции, занимаются различными нововведениями, активно используют внешних инвесторов, концентрируют акции в руках предприятий, привлекают к акционированию менеджеров и рабочих, не допускают социальных конфликтов. 25% из них осуществляют приватизацию более умеренными темпами, отличаются элементами консерватизма в отношении новой политики. 42% - не могут вывести предприятия из состояния кризиса, текущие проблемы решаются не систематически, финансовое состояние предприятий можно назвать неустойчивым (Бим 1994:56-72).

Таким образом, можно сказать, что директора не только остаются основными ключевыми фигурами народнохозяйственного комплекса, но и значительно укрепляют свои позиции. Кроме того, они уже адаптировались к переходным реформам, перестали надеяться на государство как непосредственный источник помощи,

используют открывающиеся, в связи с приватизацией, новые возможности. Все это способствует увеличению трудовой активности директора, основанной прежде всего на личном интересе. Они стремятся извлечь максимум прибыли из своего положения, используя как внутренние возможности предприятий, так и факторы экономической среды, что обуславливает характерные для них линии поведения (Бим 1994:56-72):

Первое проявляется в сугубо потребительском подходе, означающем сознательное "выкачивание" из предприятия всего полезного - технологии, оборудования, инфраструктуры во имя создания благоприятных стартовых условий для последующей предпринимательской деятельности директора и его окружения. Вторая линия поведения - это приложение со стороны директора максимальных усилий для развития предприятия, его адаптации к новым условиям.

В первом случае предприятие выступает для руководителя как временная ступень, которая обслуживает лишь личные притязания. Не исключена возможность того, что, истощив ресурсы и присвоив большую часть прибыли, он приведет предприятие к банкротству, а свой приобретенный капитал инвестирует в какое-либо другое, более выгодное дело. В последнее время наблюдается тенденция концентрации основной части собственности в виде контрольного пакета акций в руках директоров и управленческого аппарата, позволяя им распоряжаться ею в своих интересах.

Во втором случае можно предположить, что средства, выделенные на развитие предприятия, приведут к его дальнейшей реорганизации.

Таким образом, прежняя номенклатура в лице работников партийных, советских, хозяйственных органов (в том числе директоров предприятий) активно включилась в экономические преобразования и прилагает большие усилия по созданию новых коммерческих фирм, совместных предприятий, холдинговых компаний, акционерных обществ и т.д.

Другим источником пополнения класса предпринимателей являются так называемые "теневики". Теневая экономика отличается сложностью и многоплановостью. По своей сути она представляет собой незаконную деятельность экономических субъектов, распространенную в различных сферах общественной жизни, направленную на извлечение прибыли любыми средствами (в том числе краж, хищений, приписок, взяточничества). Этим не

исчерпывается содержание этого экономического феномена, так как, кроме указанных выше негативных сторон, она, тем не менее, способствует удовлетворению потребностей населения в различных товарах и услугах. В нашей стране в условиях централизованного производства, господства административно-командной системы, с одной стороны, подавлялась любая частная инициатива, а с другой - широко был распространен теневой бизнес. По оценкам экспертов в 1990г. объем теневого бизнеса был равен примерно 100 млрд. рублей, причем по сравнению с началом 60-х годов этот показатель увеличился в 18 раз. Среди отраслей народного хозяйства по доле в них "теневого" бизнеса лидирует сельское хозяйство, на втором месте - торговля и общественное питание, на третьем и четвертом - строительство и промышленность (Рубин 1991:7).

"Теневая " экономика была наиболее распространена на базе государственного сектора в виде незаконных приписок, выдачи незаработанных премий, манипуляций с планом. Сюда же следует отнести искаженную экономическую информацию, выпуск и поставку недоброкачественной продукции, злоупотребления с ценами, финансовые нарушения, преступную экономию на охране труда и технике безопасности. На базе государственной собственности формировались подпольные цеха, которые, используя похищенную с предприятий продукцию, легальные каналы для получения лучшего импортного оборудования и сырья путем продажи выпущенной продукции на "черном рынке", получали огромные доходы. Причем "цеховики" имели личные связи с руководящими работниками различного рода министерств и ведомств. Кроме того, предприятия укрывали от государственных инспекционных органов излишки продукции, которые нелегально менялись на другие виды товаров. К этому можно добавить использование управленцами основных фондов, оборотных средств, финансовых ресурсов и рабочей силы в целях личного обогащения. В частности, практиковались индивидуальные заказы на производство тех или иных изделий, которые осуществлялись работниками государственных предприятий и учреждений. Они использовали орудия труда, сырье, материалы, энергию в основное рабочее время, что приносило им большой левый доход, а государству - потери многих миллиардов рублей.

Большое распространение "теневого" бизнес получил в торговле, где на складах, с целью создания искусственного дефицита,

укрывалось от потребителей множество товаров, которые сбывались спекулянтами. Во многих случаях уничтожались продукты питания. Широко практиковалось изготовление и реализация алкогольных напитков и наркотических средств, которые нередко приводили к массовым смертельным отравлениям. Некоторые работники официальной торговли продавали выпущенную в подпольных цехах алкогольную продукцию. Расцвет получили также торговля краденым и ростовщичество. Весь "теневой" бизнес можно представить как организованный (групповой) и индивидуальный.

С одной стороны, это деятельность преступных групп со сложной иерархической структурой, куда входят как представители различных органов власти, подпольных синдикатов, так уголовники и убийцы.

С другой стороны, это индивидуальная трудовая деятельность, которая до 1987 года находилась под запретом (в 1987г. вводится в действие закон об индивидуальной трудовой деятельности, в 1988г. - закон о кооперации). Несмотря на это, широкое развитие получило оказание различного рода услуг - персональное медицинское обслуживание, репетиторство, строительство дач и домов, организация частных парикмахерских, бань, обучение иностранным языкам, машинопись, вязание, шитье и т.д. Полученные экономистами и социологами результаты определения удельного веса теневой экономики в удовлетворении потребностей населения в 11-й пятилетке, показательны в этом плане. Так, в общем объеме бытовых услуг, оказываемых городскому населению, сервис в частном порядке обеспечил 56% ремонта обуви, 45% ремонта квартир, 30% ремонта бытовой техники, 50-60% обслуживания транспорта (Осипенко 1991:11).

То же самое можно сказать о бригадах "шабашников", специализирующихся на строительстве жилья, ремонте квартир, на сельскохозяйственных работах. Многие директора колхозов, государственных учреждений привлекали эту дешевую рабочую силу (в основном различного рода бомжей, мигрантов), а оплачивали деньги подставным лицам по высоким ставкам (обычно числились на работе их родственники и знакомые).

После принятия вышеуказанных законов наметились две тенденции в развитии "теневого" бизнеса:

- многие "теневики" легализовались, основали малые и совместные предприятия, вложили свой накопленный капитал в банки,купают ваучеры, приобретают собственность;

- другие предпочитают оставаться в "тени", так как их пугают непомерно большие налоги, рэкет, разрыв связей с бывшими работниками административно-командной системы, которые поставляли им государственное сырье и оборудование. Так, например, представители индивидуальной трудовой деятельности, судьба которых зависит от наличия материально-технических ресурсов, не могут обойтись в условиях дефицита без услуг спекулянтов, работников торговли. В случае легализации деятельности они должны раскрыть свои связи, что является для них нежелательным. Они предпочитают использовать другие каналы: коррупцию, рэкет, монополию - и осваивать те ниши рыночного хозяйства, куда еще не проник легальный капитал.

Последним и наиболее массовым источником формирования класса предпринимателей являются представители так называемой "новой волны". Исследователи выделяют три этапа их формирования (Социальный портрет...1993:152-154). В первые перестроечные годы после выхода закона об индивидуальной трудовой деятельности предпринимательством занимались в основном люди, которых можно назвать "психологическими аутсайдерами". В то время те, кто был доволен своим социальным статусом, работой, не торопились идти на риск. Поэтому потенциальные предприниматели занимали периферийное положение в обществе по какому-либо признаку - национальному, возрастному, социальному. Поэтому большой удельный вес среди них имели национальные меньшинства, молодежь из комсомола, научные сотрудники и инженеры, не реализовавшие себя на государственной службе.

За два последующих года сформировалась вторая волна предпринимателей. У них продолжали действовать те же мотивы - неприятие диктата и произвола, нежелание подчиняться чиновникам, стремление ни от кого не зависеть. Это были люди, которые пытались реализовать свой творческий потенциал не в рамках государственной службы, а через различные формы предпринимательства. Условно их можно назвать "предпринимателями-идеалистами".

После 1991 года появился тип "массового" предпринимателя, или "предпринимателя поневоле". Они открывают собственное дело в результате увольнения: например, научные сотрудники после прекращения финансирования НИИ, неудовлетворенные заработком в госсекторе, студенты, которые не могут жить на

мизерную стипендию и помощь родителей. Среди них - молодые люди от 20 до 30 лет, которые еще не сумели приобрести профессию, ранее занимались мелкой спекуляцией, теневым предпринимательством или были кооператорами, а теперь перешли в легальный бизнес, открыли свои фирмы. То же касается и военнослужащих, которые в результате сокращения армии потеряли основную работу и "поневоле" вынуждены заниматься предпринимательством. Сюда же относятся эмигранты и люди, заработавшие свой капитал за границей, а также люди, получившие его в наследство.

Этот тип массового предпринимателя пополняется в основном за счет низкооплачиваемых категорий интеллигенции (в том числе ИТР, служащих), научных работников, которым государство не дало возможность реализовать свои идеи, представителей различных категорий рабочего класса, не удовлетворенных условиями труда на государственных предприятиях, сотрудников научно-исследовательских центров, преподавателей, студентов, среднего управленческого персонала, программистов и т.д.

В условиях становления многоукладной экономики активно формируется сектор самостоятельных фермерских хозяйств, который с полным правом можно отнести к предпринимателям "новой волны".

Согласно данным Госкомстата РФ, к концу 90-го года в России насчитывалось 4,4 тысячи фермерских хозяйств, к концу 1991 года число их возросло до 50 тысяч с площадью земли 2,6 млн. га (Козлов 1993:103).

Масштабы фермерского движения еще больше возросли после выхода указа Президента РФ "О неотложных мерах по осуществлению земельной реформы в РСФСР" и постановления Правительства "О порядке реорганизации колхозов и совхозов". В результате этого в I квартале 1992 года число фермерских хозяйств увеличилось на 43,5 тысяч. В последующие месяцы, в связи с общей сложной экономической и политической обстановкой в России, развитие фермерства стало заметно замедляться, тем не менее число таких хозяйств достигло к концу 1992 года 183,7 тысяч или возросло за год в 3,7 раза (Козлов 1993:103). Почти завершилась начатая в 1992 году перерегистрация колхозов и совхозов, основной организационной формой хозяйствования стали товарищества различных типов, акционерные общества, ассоциации крестьянских хозяйств, сельскохозяйственные кооперативы и другие формирования.

В настоящее время на долю сельскохозяйственных предприятий с государственной формой собственности приходится не более 15% сельскохозяйственных угодий. За 11 месяцев 1993 года в России создано 86 тысяч фермерских хозяйств, к 1 декабря 1993 года общее число их составило 268,7 тысяч, с площадью земель 11,3 млн. га. Фермерам достаются не лучшие земли, однако урожайность сельскохозяйственных культур и эффективность в них выше, чем в колхозах и совхозах. Так, например, в январе-декабре 1993 года они продали государству примерно 1,5 млн. тонн зерна (5% в общем объеме закупок), 40,9 тонн картофеля и других овощей (Социально-экономическое положение республики: статистический мониторинг 1993:10).

В личном подсобном хозяйстве земли почти в 2 раза меньше, чем в колхозах, а производит оно около 30% всей сельскохозяйственной продукции (Смешанное общество... 1993:148).

Все приведенные выше статистические данные свидетельствуют о том, что фермерство успешно развивается и набирает силу. Тем не менее существует масса проблем, которые замедляют формирование этой социальной группы. Так, например, значительную часть производимой продукции (59%) - фермеры вынуждены продавать государству по явно заниженным ценам, 9% - колхозам и совхозам по таким же ценам и только 30% - на рынке и кооперативам. В результате этого доходы от реализации продукции лишь на четверть покрывают расходы фермерских хозяйств, 15% составляют бюджетные ассигнования (Якубов 1992: 39).

В таких условиях жесткой государственной и налоговой политики тяжело вести собственное дело, поэтому желающих стать фермерами не так много, несмотря на то, что владение землей стимулирует трудовую активность работника. К сожалению, и в этом отношении у фермеров существуют серьезные проблемы. Им выделяют в основном земельные неудобья, склоны, что касается колхозов и совхозов, то они трансформировались в ассоциации и акционерные общества и получили более выгодные ресурсы. В среднем на фермерское хозяйство приходится 42 га земли. Для организации крупного товарного производства этого недостаточно. Анализ фермерских хозяйств России по размеру земельных участков показывает, что 1/3 их наделов имеет площадь до 10 га, более крупные наделы встречаются реже: 13% - имеют участки земли от 50 до 100 га, 5,4% - от 100 до 200 га и 2,3 - свыше 200 га (Проконова 1994:105).

По мнению специалистов, мелкое фермерское хозяйство при низкой технической оснащенности не может производить товарной продукции в достаточном объеме. Так, например, в 1993 году каждое второе из них не имело трактора, каждые 9 из 10 хозяйств - зерноуборочных комбайнов, плугов и сеялок - по 1 штуке на 4 фермерских хозяйства (Проконова 1994:208). Базируясь преимущественно на ручном труде, они не в состоянии эффективно функционировать. (Для примера - доля мелких хозяйств США составляет 3,2%, в основном обслуживают страну крупные и средние фирмы) (Проконова 1994:208).

Как учит мировой опыт, частная собственность на землю и на земельные ресурсы в условиях рыночных отношений становится одним из эффективных механизмов укрупнения землевладения и повышения эффективности хозяйствования, так как, владея землей, фермер может заложить ее в банке под гарантию получения крупного кредита, передать по наследству и т.д., что повышает заинтересованность в труде и вырабатывает чувство хозяина. Вышеуказанные проблемы дополняются также отсутствием необходимого транспорта, наличием старого оборудования, высокими ценами на горючие и строительные материалы, а также большими процентными ставками банковского кредита. Следует также отметить неуверенность людей в стабильности самого фермерства, недостаточность профессиональных знаний. Отсутствует также поддержка фермеров со стороны государственных органов власти, в частности, в плане оказания им помощи, нет достаточных законодательных гарантий, ясности с вопросами землевладения, использования наемного труда и т.д. Подобные проблемы ставят под вопрос выживаемость многих хозяйств. Это осложняется также последствиями шокотерапии, так как сельское хозяйство во многом зависит от промышленности и не только в техническом и технологическом отношении. Промышленность, прежде всего - машиностроение, почти полностью определяет материально-технические возможности сельского хозяйства, поэтому либерализация цен на промышленную продукцию непосредственно влияет на сельское хозяйство. Это подрывает создание соответствующей материально-технической базы и порождает у фермеров неуверенность в собственных возможностях.

Становление фермерских хозяйств наталкивается на сопротивление командно-административной системы на всех

уровнях (Социально-стратификационные процессы...1993:143-144). Часто власти, монополюно владеющие землей (администрации колхозов и совхозов, местные органы управления), искусственно настраивают общественное мнение против выделения фермеру участка земли, несмотря на то, что принятые законы декларируют право наделения землей каждого, кто проявил желание трудиться. Нередки конфликты с представителями заготовительных, транспортных, строительных и других агросервисных организаций и предприятий, с которыми фермеры часто приходится иметь деловые контакты.

В период проведения аграрной реформы встречаются случаи отказа в выделении земли, на что указывали 2% респондентов в 1991 году и 3% в 1992 году (Козлов 1993:106).

Принятые законы о праве наделения землей каждого, кто изъявит желание трудиться на своем участке, фактически не действуют, так как не подкреплены механизмы их реализации. Часто власти не дают именно тот участок земли, который просит фермер, иногда отказывают в земле из-за отсутствия, часто мнимого, в районе других фермерских хозяйств - то есть действуют в своих интересах, пытаясь вымогать взятки. В последнее время борьба за землю между фермерами и местными властями приобрела резкий поворот: в отдельных районах России началось "раскулачивание" фермеров через суды и колхозные собрания (особенно в Краснодарском крае и Ростовской области, где площади земель для фермерства ограничены и земля очень дефицитна) (Козлов 1993:106-107). Учитывая несовершенство законов, местные власти в союзе с колхозным правлением стремятся любым способом доказать "незаконность не только фактов выделения земли, но и поставить под сомнение законность фермерства вообще. Поэтому позиция номенклатурного распорядителя общенародной собственностью является более выигрышной, чем положение фермера, так как местные органы власти стремятся завладеть недвижимостью на селе, техникой и другим имуществом. А администрация и специалисты колхозов нередко продолжают наделять номенклатурных фермеров, а также себя и своих родственников лучшими землями, чтобы их наследовать в дальнейшем.

Анализируя данные социологических исследований, можно дать социальный портрет современного фермера (Широкопалова 1993:110-126).

Более половины тех, кто хочет вести самостоятельное хозяйство на земле, - бывшие колхозники и работники совхозов, среди них довольно часто встречаются квалифицированные специалисты, а также механизаторы, трактористы, работники животноводства, строители, водители. Среди фермеров много бывших руководителей колхозов и совхозов, а также представителей сельской интеллигенции - служащих, работников различных сфер обслуживания, а также горожан. Фермеры - выходцы в основном из крестьянских хозяйств, незначителен процент из сельской интеллигенции. Наиболее распространенный возраст фермеров - 30-50 лет. Главой фермерского хозяйства являются в основном мужчины. Среди них высок процент лиц с высшим образованием, большинство - с незаконченным высшим.

Среди мотивов их деятельности отмечаются следующие:

- стремление иметь собственное дело с целью передачи его по наследству;
- неудовлетворенность условиями работы в общественном хозяйстве;
- желание свободно трудиться без административного давления;
- потребность испытать свои способности;
- возможность хорошо заработать, улучшить материальное положение семьи.

В целом исследования показывают, что фермерское движение набирает силу, несмотря на перечисленные выше трудности. Так. 34% опрошенных в 1991-92 годах отмечали, что самое трудное позади и теперь дела с организацией фермерских хозяйств пойдут лучше (Козлов 1993:106-107). По оценкам экспертов, при стабилизации экономики доля фермерских хозяйств в общем объеме сельскохозяйственного производства может возрасти к 2000 году в несколько раз и достигнуть 12-15 % и более (Козлов 1993: 106-107). Это обеспечит реальный прирост продовольствия для населения.

Значение фермерства очень велико. Оно может обеспечивать потребителей более качественной продукцией и при соответствующих условиях кормить все население страны.

Велика роль фермерства и в возрождении российской деревни. Для людей, склонных к сельскохозяйственному труду, работа на своей земле приносит удовольствие, а хорошие результаты дают удовлетворение. В настоящее время получить участки земли стремятся не только крестьяне, но и их дети, которые раньше

уезжали на постоянное место жительства в город. Более того, в деревню уже приезжают специалисты из крупных городов с целью организации бизнеса. В этом плане велика социальная роль фермерства, так как оно создает новые рабочие места на селе для горожан, потерявших работу, военнослужащих, уволенных в связи с сокращением армии, работников военно-промышленного комплекса в связи с конверсией и т.д.

Объединяясь в процессе развития в ассоциации, союзы, кооперативы, фермеры занимаются не только расширением производства, но и благоустройством жилья, созданием объектов культуры.

Тем самым фермерство создает материально-техническую и социальную базу для возрождения российской деревни.

Все вышеперечисленные социальные источники предпринимательства во многом повторяют опыт развитых стран. В то же время можно выделить и определенную специфику формирования класса предпринимателей в России, которая заключается, прежде всего, в том, что весь процесс здесь происходил в обратной последовательности. Если на Западе предприниматели, которые явились миру в виде класса буржуазии, сначала накапливали капитал, что давало им экономическое могущество, а уже потом завоевывали себе место на политическом Олимпе, то многие российские - начинали с политического или государственного лидерства, что послужило им хорошим трамплином для последующего преуспевания в бизнесе. Поэтому для того, чтобы перейти в разряд элиты, буржуазия, например, в Англии, сначала должна была накопить капитал: заработать его своим трудом или каким-либо другим путем, но не используя, как правило, привилегии политической или государственной службы. Российская новая буржуазия использует этот канал как наиболее эффективный и дающий возможность в короткий срок стать предпринимателем и создать собственное дело. Подобная ситуация объективно отражает реально существующее положение вещей. Прежде чем начался процесс разгосударствления и появилась реальная и законная возможность стать собственником через приватизацию или какие-либо другие формы, многие будущие предприниматели воспользовались старыми партийно-политическими связями, а также средствами, накопленными, может быть, незаконным путем, используя возможности и преимущества административно-хозяйственного и партийно-политического

руководства. Именно люди этого круга, впоследствии ставшие предпринимателями, по многим параметрам схожи с представителями "теневого" бизнеса. И те, и другие начинали не на пустом месте, имели доступ к средствам производства и сырью или налаженные связи в различных сферах производственного сектора, торговли и услуг. Все они обладали надежным прикрытием у высоких чиновников и преступных формирований. У тех и других имелся определенный опыт организаторской и хозяйственной работы, чего нельзя сказать о предпринимателях "новой" волны. Они, в отличие от вышеназванных, практически ничего не имели, кроме сильного желания изменить свое материальное положение, помочь стране выйти из политического тупика и экономического застоя, а также высокой трудовой активности, которая позволила им, несмотря на все трудности, способствовать становлению класса предпринимателей в России и, тем самым, поддержать продвижение общества к рыночной экономике.

Охарактеризовав источники формирования класса предпринимателей в России, к которым относятся вышеуказанные социальные группы: номенклатура (в том числе руководители партии, правительства, министерств и ведомств, управленческий аппарат, директора предприятий), представители "теневого" бизнеса, а также широкие социальные слои рабочих, служащих, ИТР, колхозников, интеллигенции (прежде всего технической), можно перейти к составлению обобщенной социальной характеристике современных российских предпринимателей. Для этого мы будем использовать многочисленные материалы социологических исследований, проведенных в период с 1991 по 1995 год в различных регионах России, в том числе и в Татарстане. Эти данные позволяют с большей достоверностью описать проблемы, основные сферы деятельности, задачи и перспективы развития предпринимательства в России (Бунин 1993:14-16; Бабаева 1992:70-76; Емельянов 1992:89-92; Грищенко 1992:53-61; Журавлев 1994:61-68; Рукавишников 1994:25-32; Радаев 1993:3-13; Радаев 1994:31-38; Радаев 1994:60; Социально-стратификационные процессы...1993:125-145; Скрипов 1991:123-132; Социальный портрет...1993:149-154; Червяков 1992:44-52).

Исследования показывают, что средний возраст российских предпринимателей - 30-40 лет, на большинстве руководящих постов находятся мужчины. Большинство (82,3%) имеют законченное высшее образование, а каждый восьмой - ученую степень.

Представителей технической интеллигенции среди них - 70,7%, экономистов - 15,4%. Довольно мало юристов (4,2%) других гуманитариев (6,2%), а группа медиков составляет 5,8%. Почти у каждого десятого есть второе образование (Радаев 1993:4-5). Основными сферами их предшествующей деятельности являлось строительство, промышленность, наука и образование, розничная и оптовая торговля, общественное питание, бытовое обслуживание, здравоохранение (Радаев 1993:4-5). По данным опроса фонда "Общественное мнение", подавляющее большинство предпринимателей - почти 3/4 являются интеллигентами во втором поколении и только некоторые из них вышли из рабочих семей (Бунин 1993:14).

Что касается мотивов их перехода к предпринимательской деятельности, то они чаще всего называют:

- стремление реализовать творческий потенциал;
- стремление к свободе принятия решений, независимости;
- желание иметь высокие доходы (Бабаева 1992:74).

Предприниматели осуществляют свою деятельность в различных сферах хозяйства. Сюда относятся:

- строительство, транспорт, связь;
- научно-исследовательская, консультативная, проектно-конструкторская, внедренческая, учебная деятельность;
- производство продукции технического назначения;
- комиссионно-коммерческая деятельность (оптовая торговля и закупки);
- производство предметов народного потребления;
- торговля, общепит, сфера услуг (в том числе медицинских), туризм;
- финансово-кредитная деятельность (банковская, страховая, фондовые биржи);
- издательская деятельность, художественно-оформительские и рекламные услуги;
- информатика, искусство (Радаев 1993:11-12; Радаев 1994:31; Бабаева 1992:74-75; Червяков 1992:46-47).

Подавляющее большинство респондентов считает, что предпринимательство будет активно развиваться в сферах, не требующих больших капиталовложений (торговые и посреднические операции, в особенности, внешнеэкономические, банковский бизнес, услуги). Лучше всего освоены в настоящее время сферы общественного питания, связи, технического обслуживания

импортного и отечественного оборудования, реклама, консультационные услуги, торговое посредничество и издательская деятельность.

Производство же не является в настоящее время прибыльным делом. Это связано с финансовыми трудностями (скачками цен, инфляцией), с материально-техническим снабжением, отсутствием производственных площадей, дороговизной оборудования, сырья, а также с общей нестабильной экономической и политической ситуацией в стране, отсутствием должной поддержки со стороны государства.

В последние годы на российском рынке идет процесс активизации различного рода посреднических структур. Преобладание посредничества отражает кризисное состояние экономики и не является чем-то нормальным, способствующим становлению цивилизованного рынка. Это приводит к увеличению прибыли в ущерб производству и потреблению, отвлечению капитала в сферу спекуляции.

Свои финансовые средства предприниматели предпочитают вкладывать, в первую очередь, в землю и недвижимость (что способствует сохранению капитала в условиях инфляции), в коммерческо-торговые операции (что дает быстрое обращение капитала и высокий процент прибыли). Определенная часть предпринимателей вкладывает деньги в расширение собственного производства и в его техническое оснащение. Основными сферами вложения средств являются также коммерческо-финансовые операции, валюта, драгоценные металлы (Радаев 1994: 58-59). Вместе с тем не указываются какие-либо ассигнования в социальную сферу. Отсюда можно сделать вывод, что в настоящее время предприниматели заняты в первую очередь собственным обогащением.

Многие бизнесмены отмечают, что наиболее оптимальными организационными формами предприятий являются акционерные общества и товарищества с ограниченной ответственностью, так как они позволяют лучше сконцентрировать капитал, что дает возможность, проводя крупные операции, получать большую прибыль. Половина руководителей совместных предприятий отдает предпочтение частным фирмам. Никто из опрошенных не назвал среди приоритетных форм организации кооперативы. Это связано, видимо, с их меньшими доходами в настоящее время. В целом руководители совместных предприятий, брокерских контор

значительно больше ощущают стабильность своего положения, чем кооператоры. Это связано также с тем, что иностранный капитал повышает их защищенность. Наиболее оптимистичны в оценках своих перспектив биржевики и брокеры (Бабаева 1993:10).

Говоря о направлениях хозяйственного развития предприятий, исследователи выделяют пять основных (Радаев 1994:60):

- расширение основной сферы деятельности предприятия;
- освоение новых сфер деятельности;
- технологическое обновление;
- расширение деловых операций с зарубежными партнерами;
- расширение деловых операций через собственные филиалы или совместные предприятия за пределами России.

Большинство опрошенных указали на деятельность в рамках первого направления. Менее активны они в освоении новых сфер деятельности, в технологическом обновлении производства. Большинство опрошенных ответили, что они не имеют деловых контактов с зарубежными партнерами и не могут по тем или иным причинам организовать собственные фирмы в других странах. Это, вероятно, связано с недоверием иностранных бизнесменов к нашим отечественным предпринимателям, причинами чего может являться неустойчивое социально-экономическое и политическое состояние России, частые случаи нарушения договорных обязательств, а также криминогенное прошлое определенной части отечественных предпринимателей.

По мнению исследователей, развитие предпринимательства непосредственно зависит от позиции самих предпринимателей, в частности от того, как они оценивают собственные возможности в разрешении стоящих перед ними проблем. С этой точки зрения выделяют тех, которые считают, что решение их деловых задач зависит в первую очередь от собственных усилий и полагаются в основном на себя, и тех, кто считает свои личные возможности ограниченными и больше рассчитывают на благоприятные внешние условия. Оценка собственных возможностей влияет на состояние готовности активно действовать самим или совместно с другими по разрешению возникших трудностей. Так, результаты социологического опроса в 1991 году свидетельствуют о том, что только 35% респондентов готовы сами предпринять какие-либо действия, направленные на решение возникших проблем; 30% занимали пассивную позицию и 35% - неопределенную (Журавлев 1994:66-68).

Подобная позиция основывалась на желании получить помощь со стороны органов государственной власти или частных лиц. Ко времени проведения повторного опроса в 1992г. ситуация значительно изменилась. Уже 78% бизнесменов собираются решать проблемы самостоятельно, пассивную позицию занимают 16% и неопределенную - 12% (Журавлев 1994:67). Предприниматели отмечают, что в первую очередь они стараются опираться на собственные силы. Затем - на помощь со стороны правительства и местных органов. Менее всего они рассчитывают на своих деловых партнеров, а также на различные фонды и ассоциации поддержки предпринимательства (Рощина 1994:102).

В то же время предприниматели отмечают, что им требуется постоянная помощь в:

- обеспечении сырьем, материалами, техникой;
- приобретении и аренде помещений;
- получении кредитов;
- информации о возможных деловых партнерах;
- поиске квалифицированных кадров;
- рекламе собственной продукции;
- защите от преступности;
- различного рода консультациях и т.д. (Рощина 1994:102)

Эффективность своей предпринимательской деятельности почти половина респондентов (46%) оценила как среднюю, остальные как высокую и лишь только незначительный процент - как низкую.

Оценивая взаимоотношения с представителями предпринимательских структур, включая конкурентов и партнеров, респонденты отмечают относительно малое количество конфликтных ситуаций. Причинами их выступают нарушение договорных обязательств, возможный обман со стороны партнера (Журавлев 1994:61-66).

Говоря о конфликтности внутри своего предприятия по поводу организации работы и распределения доходов, можно отметить следующее. Большинство опрошенных ответили, что конфликты не возникают совсем, около 15% - что они случаются иногда, 2-3% - что они происходят постоянно. Наиболее благоприятны в этом отношении банки, совместные предприятия и производственно-строительные акционерные общества, то есть крупные предприятия: ни на одном из них конфликты не являются систематическими. Это объясняется тем, что крупные предприятия, особенно банки, имеют возможность высоко оплачивать труд своих

работников, которые часто к тому же являются еще и владельцами акций своего предприятия, так что высокий доход - не последний аргумент в пользу снижения конфликтности (Рощина 1994:104).

Что касается конкурентности, то она не оказывает решающего влияния на работу многих предприятий. Так, на вопрос, ощущают ли предприниматели давление со стороны конкурентов в сфере основной деятельности предприятия, 55% ответили, что давления практически нет, 28,6% - оценивают степень конкуренции как незначительную, только 8,2% - как сильную (Рощина 1994:104). Не менее актуально эта проблема стоит перед банками и крупными предприятиями производственно-строительного профиля (70% из них не испытывают никакой конкуренции). Напротив, среди мелких непромышленных фирм выше доля ощущающих сильную конкуренцию, особенно среди торговых предприятий.

Как отмечают предприниматели, конкуренты создают трудности в их работе следующими способами: перехватывают заказчиков, квалифицированных работников, поставщиков, необходимые ресурсы, сдерживают цены на продукцию, услуги предприятия, вынуждают присоединиться к какой-нибудь более крупной фирме, ассоциации, угрожают прямыми насильственными действиями (Рощина 1994:105).

Все это свидетельствует о том, что рыночные отношения в стране только зарождаются, конкуренция почти не коснулась крупных предприятий, так как еще не в полной мере развиты важнейшие отрасли промышленности и, поэтому, не с кем вести соревнование. Что касается конкурентной борьбы, то она ведется нецивилизованными методами, недаром российский рынок называют "диким". Мелкие предприятия быстрее развиваются, их легче организовать, поэтому и конкуренция среди них значительно выше. В тоже время исследования показывают, что высокая оценка предпринимателями собственных возможностей, готовность бороться и выигрывать выступают факторами успешности предпринимательской деятельности.

Таким образом, предприниматели формируются как особая социальная группа, характеризующаяся определенной степенью социально-психологической общности (о чем свидетельствует создание в последние годы различных союзов предпринимателей, проведение съездов, организация фондов поддержки бизнесменов и т.д.), опирающаяся в основном на собственные силы, оценивающая свою деятельность как перспективную. В целом

предпринимательская деятельность предоставляет благоприятные условия для личностной и профессиональной самореализации. Поэтому, несмотря на многочисленные трудности, большинство предпринимателей (2/3) уверены в правильности жизненного выбора (Грищенко 1992:61).

Все еще нестабильное положение предпринимательских структур, проблемы, возникающие у них и серьезные трудности в их работе, сдерживают движение рабочей силы из государственного сектора в коммерцию, создавая для предпринимателей проблему нехватки квалифицированных кадров, что отмечается каждым третьим из опрошенных (Червяков 1992:48).

Социологические исследования показывают, что предприниматели нуждаются в квалифицированных специалистах с высшим образованием, в то время как в служащих, не имеющих высшего образования и рабочих низкой квалификации - потребность не большая. Более склонны к расширению персонала финансовые учреждения, предприятия транспорта и связи.

Производственные предприятия меньше нуждаются в рабочих кадрах. Намечают прирост наемных работников в ближайшее время лишь четверть предприятий. Руководители каждого третьего считают, что обойдутся имеющимися кадрами (Радаев 1994:64).

Это связано, вероятно, с тем, что развитие предприятий еще только начинается и предприниматели не торопятся набирать рабочую силу, их устраивают пока имеющиеся трудовые ресурсы, а также с тем, что особенностью отечественного предпринимательства является его закрытый характер: нигде нет объявлений о том, что какая-либо коммерческая структура набирает руководящий аппарат или управленческий состав по конкурсу. При подборе кадров основную роль играют не факторы профессионализма и компетентность, а клановость, семейственность. Характерными чертами отношений здесь являются беспрекословное подчинение, личная преданность. Так, исследования показывают, что очень мало желающих связываться в таком многотрудном деле с совершенно новыми малознакомыми людьми (таких всего 13%), со своими знакомыми предпочитают работать почти половина - 47%, более четверти предпринимателей объединяются со своими друзьями или членами их семей - 26,4%, несколько меньше доля предприятий, организованных при непосредственном участии членов семьи бизнесмена (19,5%).(Радаев 1993:7)

Все это свидетельствует о том, что у современных российских предпринимателей еще в большей степени остались черты старой управленческой культуры, где на руководящие посты подбирались работники именно таким образом, от них требовалось беспрекословное подчинение начальству и выполнение любых его требований.

Проведенные автором в феврале 1995г. исследования среди 214 предпринимателей - руководителей крупных, средних и мелких предприятий с различными формами собственности (43,9% - работают на предприятиях с коллективной формой собственности, 43% - с частной, остальные - со смешанной) позволяют сопоставить процесс формирования предпринимателей в отдельном регионе страны (Татарстане) с общегосударственными данными. Результаты исследования свидетельствуют о том, что эти показатели во многом сходны.

В частности, среди казанских предпринимателей по своему социальному происхождению выходцы из служащих составляют 61,2%, а из рабочих - 33,6%. Средний их возраст - 30-40 лет. У 56% казанских бизнесменов имеется высшее образование, у 18,2% - незаконченное высшее, у 20% - среднеспециальное, у 5,6% - среднее. Подавляющее большинство из них 93,5% - мужчины.

До начала своей деятельности были служащими 44,4% опрошенных, рабочими - 20%, студентами - 15%, 9,8% - учеными, 0,9% - врачами, работали на руководящих постах в советских, партийных и государственных органах власти - 7%. Следовательно, основным источником пополнения казанских предпринимателей является слой интеллигенции.

Основными причинами ухода с прежней работы и переориентации их деятельности отмечались следующие:

- неудовлетворенность зарплатой на прежней работе - 32,2%,
- стремление к экономической независимости - 33,6%,
- желание проявить свои способности - 37,4%

Все это говорит о том, что ни заработок, ни условия труда не устраивали их на прежнем месте работы. В первую очередь это касается представителей интеллигенции, так как бюджетные ассигнования в науку и высшее образование не удовлетворяют потребностей этой социальной группы. Поэтому и отмечается стремление к высоким заработкам, экономической независимости, а также желание проявить свои возможности и способности, чего они не могли сделать в условиях жестких предписаний и диктата руководства.

Основными сферами деятельности казанских предпринимателей также, как в России в целом, оказались следующие:

- 1 место занимает коммерция - это связано, как отмечалось выше, с быстрым наращиванием капитала в этой области и получением более высоких прибылей.

- 2 место - производственная деятельность - 37,4%.

- 3 место - социальные услуги - 37,1%.

Финансовая деятельность в Казани менее развита - на нее указали 17,8% опрошенных.

Что касается проблем, с которыми сталкиваются предприниматели, то отмечают такие, как:

- несовершенство законодательства - 57,8%,

- препятствия со стороны органов власти - 30,8%,

- рэкет - 40,1%

- коррупция - 11,2%,

- высокие налоги - 20,8%

Таким образом, проблемы остаются те же, что и в целом по России. Что касается рэкета, то он, в отличие от традиционных форм вымогательства денег, трансформируется в другие: оказание услуг частным лицам по выколачиванию неоплаченных долгов; появление в фирмах служб охраны, состоящих из бывших рэкетиров; раздел сфер влияния и т.д.

Все предприниматели до начала своей деятельности имели персональный капитал, то есть являлись собственниками. 36,4% из них отметили, что самостоятельно его заработали, 28,5% - взяли ссуду в банке, 5,1% - получили наследство, а 16,8% - помощь со стороны предприятий, 10,7% - государства, 9,3% - частных лиц.

Таким образом, первоначальный капитал является необходимым условием для предпринимательской деятельности, что подтверждает вывод о том, что в России формируется класс новых собственников (предпринимателей).

На вопрос о среднемесячном доходе предпринимателя отказались ответить 78% респондентов, что свидетельствует об их нежелании распространять информацию подобного рода, 5,6% ответили, что доход составляет свыше 1 млн. рублей в месяц, у 8,9% - до миллиона.

Что касается подготовки к предпринимательской деятельности, то 9,8% респондентов обучались этому в специальных учебных заведениях, причем большинство их довольны уровнем подготовки.

Остальные нигде не учились, используют общие знания, приобретенные ранее в вузах, техникумах.

Не удовлетворены своей общей подготовкой к предпринимательской деятельности 42,5%, то есть почти половина предпринимателей. Очевидно, что в России существует проблема квалифицированного обучения предпринимателей, менеджеров, о чем упоминалось выше.

На вопрос о перспективах развития предпринимательства в России многие респонденты не дали ответа. Среди ответивших половина считает, что перспективы благоприятные, что будущее России немыслимо без предпринимательства, что, несмотря на указанные трудности, они оптимистически смотрят на развитие собственного дела, рассчитывают на свои способности и прилагаемые усилия, остальные более пессимистически высказались в этом плане.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что, несмотря на проблемы и трудности, стоящие перед бизнесменами в настоящее время, недостаток специальной подготовки, предпринимательство продолжает развиваться, а многие предприниматели называют свою деятельность успешной. Бывшие представители интеллигенции, рабочих, служащих нашли удовлетворение в новой деятельности, их устраивают доходы и возможность реализовать свои способности. Можно предположить, что при стабилизации общей экономической и политической обстановки в стране, усовершенствовании законодательной и налоговой систем, помощи со стороны государства, предпринимательство в России будет развиваться более успешно. Представители нового класса смогут осваивать производство, расширять деловые контакты с зарубежными партнерами, обмениваться с ними опытом, создавать новые совместные предприятия, выходить на мировой рынок, расширять сферы влияния. Пока же по ответам респондентов можно судить о неустойчивости их положения, страхе перед будущим в связи с разгулом преступности, массовым нарушением законов, с незащищенностью и нестабильностью. В связи с этим предприниматели остро нуждаются в помощи государственных и коммерческих организаций в плане обеспечения кредитов, оказания других видов поддержки.

Протоклассовая группа предпринимателей включает в себя несколько источников пополнения, в которых представлены почти все социальные группы общества. В связи с этим можно выдвинуть

предположение, что один из источников его пополнения - старая номенклатура, которая в свое время ограничивалась приобретением и закреплением определенных привилегий, будет постепенно исчезать. Ее заменит новая номенклатура, для которой характерно не только укрепление своих позиций в сфере государственной власти, но и превращение ее представителей в предпринимателей-собственников. Таким образом, будет происходить сращивание государственного аппарата с капиталом, номенклатуры с коммерческими структурами.

"Теневики" составят незначительную часть нового класса, так как открывшиеся в новых условиях возможности для легального бизнеса, а также отсутствие тотального дефицита на различные товары и услуги будут способствовать их переходу в сферу законной деятельности.

Что касается третьего социального источника - представителей "новой волны"- то, вероятно, им принадлежит будущее. Так, социологические исследования, проведенные среди учащихся 11-классов общеобразовательных школ и профтехучилищ Нижегородской области в 1992 году, свидетельствуют, что каждый второй из них хотел бы заниматься предпринимательством, каждый четвертый - открыть собственное дело (Бунин 1993:14).

То же самое можно сказать и в отношении студенчества. Маленькая стипендия не обеспечивает им существования, поэтому они ищут заработок чаще всего в коммерческих организациях. Так, например, сравнительный анализ 1991-1993 годов показал, что число студентов, получающих дополнительный заработок в данной сфере трудовой деятельности, увеличился за это время почти в два раза. Отвечая на вопрос о месте работы, они называют надомные услуги, коммерческую палатку, посредническую деятельность, то есть 20% из них заняты этими видами услуг. Значительная часть зарабатывает с помощью "теневого бизнеса". Говоря о перспективах своей деятельности после получения диплома, только 9,3% студентов связывают свои жизненные планы с работой в госсекторе, почти 40% предпочитают уйти в частный бизнес, 5,8%- отъезд за границу.

Довольно значительная часть опрошенных (59,2%) выразили желание иметь собственное дело, 4,3% ответили, что уже имеют его. С учетом того, что всего 14,8% высказались отрицательно по данному вопросу, можно утверждать, что студенческая молодежь проявляет максимальную активность и адаптационные способности вхождения в рынок и характерные для него экономические и социальные отношения (Крухмалева 1994:158-163).

Следовательно, именно молодежь, преимущественно с экономическим, техническим образованием, будет составлять основу нового класса. Эти молодые люди, опираясь, вероятнее всего, на помощь первого поколения предпринимателей (своих родственников, друзей), а также, используя в перспективе финансовую помощь со стороны государства, либо коммерческих

структур (различных организаций, поддержки предпринимательства, банков и т.д.), смогут организовать собственное дело.

В ближайшее время в связи с указанными выше объективными условиями будут развиваться сферы услуг, коммерческая, финансовая. В перспективе приоритет, по всей вероятности, должен перейти к производственной. Это произойдет в силу того, что без развития производства невозможно эффективное функционирование любой экономической системы и немислим выход страны из глубокого кризиса. Ориентация предпринимателей на быстрое обогащение должна со временем измениться в сторону расширения долгосрочных целевых экономических и социальных программ, что возможно только при гибкой политике государства и, несомненно, общей стабилизации в стране.

Бунин И. Социальный портрет мелкого и среднего бизнесмена // Новое время. 1993. №19.

Бабаева Л. В., Нелсон Л. Переход к рынку // Экономика и организация промышленного производства. 1992. №2.

Емельянов О. К социальному портрету отечественного предпринимателя // Российский экономический журнал. 1992. №8.

Грищенко Ж.М., Новикова Л.Г., Лапша И.Н. Социальный портрет предпринимателя // СОЦИС. 1992. №10.

Журавлев А.Л., Позняков В.П. Российские предприниматели в современной социальной структуре // Социологические исследования. 1994. №5.

Рукавишников В.О. Социология переходного периода // СОЦИС. 1994. №6.

Радаев В. Российские предприниматели - кто они? // Вестник статистики. 1993. №9.

Радаев В. О некоторых чертах нормативного поведения новых российских предпринимателей // МЭМО. 1994. №4.

Радаев В. Новые российские предприниматели: стратегия хозяйственного развития // Проблемы прогнозирования. 1994. №1.

Социально-стратификационные процессы в современном обществе. М.: ИС РАН, 1993. Кн.2.

Скрипов В. Штрихи к социальному портрету // Экономика и организация промышленного производства. 1991. №10.

Социальный портрет мелкого и среднего предпринимательства в России // Политические исследования. 1993. №3.

Червяков В.В., Чередниченко В.А., Шапиро В.Д. Россияне о предпринимательстве и предпринимателях // СОЦИС. 1992. №10.