

**Л.А. СЕМЕНОВА**

**ИНЖЕНЕРНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ РАБОТНИКИ ОБОРОННОГО  
КОМПЛЕКСА В УСЛОВИЯХ КОНВЕРСИИ \***

---

Семенова Людмила Андреевна — кандидат философских наук, ведущий научный сотрудник Института социологии РАН. Адрес: 117259 Москва, ул. Кржижановского 24/35, стр.5. Факс: (095) 719-07-40. тел. 125-00-60.

---

\* В публикации использованы результаты исследования, проводимого при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (грант № 96-03-04671).

Рыночные преобразования повлекли за собой серьезные социальные последствия. Особенным образом эти преобразования, принявшие форму конверсии, сказались на военно-промышленном комплексе России (ВПК). Еще недавно ВПК включал около 70% российского промышленного потенциала. Непосредственно (не считая армии) здесь было занято 12 млн. лучших научных, технических, управленческих, рабочих кадров (а с членами семей — 30 млн. человек) [1]. Сегодня эти люди вынуждены одновременно адаптироваться к двум процессам: к самой конверсии и к социально-экономическим трансформациям на макроуровне.

Работа в советское время в опекаемой государством отрасли при отсутствии конкурентной борьбы сделала людей социально беспомощными. Они не мобильны, не имеют нужных связей. Их менталитет сложился в другой, нерыночной системе координат, в рамках особой социальной организации, которая живет по своим внутренним законам, весьма далеким от законов функционирования гражданских фирм. Кроме того, работники ВПК всегда находились в привилегированном положении по сравнению с другими. Утрата социальных привилегий наряду с общим ухудшением социально-экономического положения становится источником фрустраций, приводит к кризису идентичности, к социальной напряженности. Высококвалифицированные кадры оказываются невостребованными, вынужденными заниматься различными видами деятельности, далекими от основной профессии, что, как минимум, ведет к потере профессиональных навыков и квалификации.

Исследование, на данные которого мы будем ссылаться (руководитель — доктор философских наук, профессор В.А.Мансуров), проводилось в несколько этапов с использованием различных методов сбора информации. В качестве объекта была выбрана Кировская область. На подготовительном этапе был проведен контент-анализ центральной и местной (кировской) прессы по проблемам конверсии ВПК. Затем на одном из оборонных заводов областного центра (авиационное приборостроение) провели серию интервью с руководителями (или их заместителями) различных служб завода, а также фокусированные интервью (так называемые фокус-группы) с четырьмя группами инженерно-технических работников: занятыми непосредственно в цехах; конструкторами; управленцами и с безработными. Летом 1996 года опрошено две группы инженерно-технических работников того же завода, выбравших разные стратегии поведения в условиях конверсии: первая группа (N = 193) — оставшиеся на нем работать, вторая группа (N = 184) — уволившиеся (или уволенные) с него (за 1992-1996 годы завод потерял 10 249 ИТР, в том числе 3 304 руководителей различного уровня). Там, где это возможно, названные две группы будут сравниваться с группой, представляющей третью стратегию поведения, — безработных ИТР-оборонщиков (N = 124), опрошенных в то же время в службах занятости шести городов России (руководитель — доктор философских наук, профессор В.С.Боровик)<sup>1</sup>.

Что же представляют собой выделенные группы с точки зрения их социально-демографических характеристик? Первая и вторая группы (оставшиеся на заводе и

---

<sup>1</sup> Обработку данных по всем массивам провели О.А. Андросова и Е.К.Зобина.

ушедшие с него) очень похожи: в первой мужчин 56,3%, во второй — 50,8%; в первой группе людей старше 40 лет 56,3%, во второй — 51,7%; большинство имеет высшее и незаконченное высшее образование: в первой группе — 59,1%, во второй — 64,3%, причем подавляющее большинство (80-84%) окончили вузы в Кирове. Половина опрошенных заводчан — уроженцы Кирова (в первой группе — 49,2%, во второй — 56,8%), однако многие из них — горожане в первом поколении, поскольку у 55-60% респондентов отец и мать родились и выросли в сельской местности, у 16-17% — в поселках городского типа.

Массив оборонщиков-безработных (третья группа) немного отличается от заводчан. В нем преобладают женщины (67,7%), высшее (незаконченное высшее) образование имеют 57%, они моложе (респондентов старше 40 лет 36,3%), половина респондентов инженеры, проработали в оборонной промышленности более 15 лет.

Что касается заводчан, то в группе ушедших более 15 лет проработали на нем 45,2% респондентов, а в группе оставшихся — 64,2%, то есть инженерно-технические работники последней группы "вросли" в завод глубже. Поэтому логично, что большинство ИТР этой группы (62,3%) после начала конверсии не пытались искать работу вне своего предприятия. Основным мотивом, которым они руководствовались, оставаясь здесь даже при неблагоприятных — прежде всего материальных — условиях, называют "надежду на то, что завод "поднимется" (36,3%). Каждый пятый считает причиной свой возраст ("возраст не позволяет найти другую работу"), столько же отмечают, что "на стороне трудно найти то, что нужно". Для 17,4% особую ценность представляет коллектив, в котором они работают ("жаль с ним расставаться"), а 15,3% полагают, что уход с завода — это смена профессии, а менять ее они не хотят.

Наряду с этим люди вполне реально осознают сложности, связанные с трудоустройством в случае потери работы. Характеризуя прожективную ситуацию, предложенную респондентам ("Если бы вы потеряли данную работу (неважно, по какой причине), то у вас возникли бы сложности с трудоустройством по специальности?"), только 4,2% твердо ответили: "Никаких трудностей — я легко нашел бы новую работу". В целом же оставшиеся на заводе считают, что большинство занятых на их предприятии опасаются потерять работу, и только 5,7% ответили, что не знают таких, кто бы этого всерьез опасался.

Таким образом, данная группа респондентов *хорошо* "интегрирована" в заводскую структуру, большинство даже не пыталось искать работу после начала конверсии. Тем не менее только каждый пятый респондент этой группы не сожалел о том, что остался на заводе, не ушел два-три года назад; сожалевших больше — 36,2%. Обращает на себя внимание и количество затруднившихся с ответом — 43,2%.

Совершенно иная картина во второй группе ИТР — тех, кто ушел с завода. Сожалеют об этом 21,5%, большинство — 63% — не жалеют, затруднились оценить правильность своего решения 15,5%. Основные побудительные мотивы ухода с завода связаны прежде всего с ухудшением материального положения: 40,7% указали на низкие заработки; 35,2% нашли материально более выгодную работу; 23,6% отметили отсутствие на заводе перспектив, заказов; 14,3% нашли более творческую работу, где они лучше могут реализовать себя как специалисты. "Рыночное" желание почувствовать себя свободным, открыть "свое дело" проявили немногие — 2,2% респондентов. Принудительному увольнению (по сокращению штатов) в этой группе ИТР подверглись 24,2%.

Ушедшие с завода инженеры нашли себе применение в самых различных сферах деятельности, однако промышленное производство выбрали только 30% (устроились на аналогичное предприятие или на предприятие другого типа), 27,7% ушли в бизнес, предпринимательство. Остальные заняты в других сферах: органах культуры, здравоохранения, воспитания (6%), торговле (4,2%), административных органах (3%), милиции, ГАИ (3,6%), учебных заведениях (2,4%). Немногие (7,8%) имели статус безработного и неработающего пенсионера (9%).

Профессиональная мобильность связана со статусом индивида в обществе — одним из определяющих социальных параметров, зависящих от трудовой деятельности. К примеру, временное высвобождение человека лишает его не только трудового, но и социального статуса. Люди с высшим образованием очень болезненно относятся к изменению статуса при перемене деятельности, а безработных-оборонщиков (с высшим образованием) вообще можно отнести к так называемым неконкурирующим группам безработных, то есть тех, кто желает трудиться только по своей специальности. В нашем исследовании почти половина ушедших с завода (45,7%) не изменили свой социально-

профессиональный статус, 14,5% изменили профессию, но сохранили социальный статус. В то же время 23,7% пошли на изменение и профессии, и социального статуса.

Для большинства заводчан решение покинуть предприятие явилось вынужденным, а не добровольным. То же самое можно сказать о безработных, оставивших последнее место работы не по собственному желанию, а в силу сложившихся обстоятельств ("политика руководства предприятия была направлена на сокращение работников" — 33,9%; "предприятие осталось без заказов" — 31,5%; "низкий заработок" — 15%; "из-за конверсии многие специалисты оказались не нужны" — 10,5%). ИТР, оставшиеся на заводе, придерживаются более консервативной позиции, они решили не менять место работы (отчасти из-за боязни не найти новую), однако при этом не уверены, что приняли правильное решение.

Материальное положение. Респондентов всех выделенных групп объединяет озабоченность одними и теми же проблемами, наиболее острые из них — ухудшение материального положения, неуверенность в судьбе собственных детей, резкое ухудшение здоровья, отсутствие перспектив на работе и угроза ее потерять (для работающих). Дореформенную, до-конверсионную жизнь оценивают значительно выше, чем нынешнюю, по всем показателям, перечисленным в анкете: материальное положение, возможность реализовать *себя*, получить новую профессию, образование, повысить квалификацию, лечиться, отдыхать. Единственное исключение — возможность открыто высказывать свои мысли, не боясь последствий (ее оценивают в 2-3 раза выше, в зависимости от группы).

Интересно отметить, что свою нынешнюю жизнь инженерно-технические работники ВПК соотносят не с жизнью других социальных групп, а с собственной, какой ее помнят (и ощущают как норму) сам индивид, его семья и близкие. Из табл. 1 видно, что суммарная оценка (в баллах) прошлой жизни значительно превышает оценки нынешние, которые в обеих группах не "дотягивают" даже до 3 ("удовлетворительно"), хотя во второй группе оценки — как прошлого, так и настоящего — несколько выше. И никто из опрошенных не оценил свою жизнь 10 лет назад на "очень плохо".

Ухудшение материального положения — самый больной вопрос, поэтому имеет смысл рассмотреть, как складывается ситуация в разных группах, сделав предварительное замечание. Предполагалось, что при переходе к рыночной экономике не будет ограничений в зарплате, сложится разнообразие форм собственности, предпринимательской деятельности и т.п.; следствием этих процессов станет преодоление или уменьшение социально-экономической поляризации в обществе за счет расширения "середины" социальной структуры и появления "среднего класса". Наблюдается же иная ситуация: уровень жизни и доходов тех, кто должен входить в средний класс (высококвалифицированные рабочие, интеллигенция, в том числе инженеры-оборонщики), один из самых низких в стране.

В настоящее время довольно трудно получить статистически выверенную информацию о доходах населения. Социологические опросы тоже не дают достоверной информации. Люди с большой неохотой отвечают на подобные вопросы, всегда есть сомнения в искренности ответов, следовательно и в достоверности информации. Поэтому целесообразно наряду с количественными использовать качественные методы.

Таблица 1

Динамика удовлетворенности жизнью, %

| Группы опрошенных                    |                   | Как в целом складывается Ваша жизнь? |         |                   |         |              |              |
|--------------------------------------|-------------------|--------------------------------------|---------|-------------------|---------|--------------|--------------|
|                                      |                   | Очень плохо                          | Плохо   | Удовлетворительно | Хорошо  | Очень хорошо | Средний балл |
|                                      |                   | 1 балл                               | 2 балла | 3 балла           | 4 балла | 5 баллов     |              |
| Первая группа (оставшиеся на заводе) | 10 лет назад      | —                                    | 1,6     | 35,6              | 56,9    | 5,9          | 3.670        |
|                                      | В настоящее время | 17,7                                 | 37,0    | 33,3              | 12,0    |              | 2.396        |
| Вторая группа (ушедшие с             | 10 лет назад      | —                                    | 1,6     | 27,7              | 66,3    | 4,3          | 3.734        |

|        |                   |     |      |      |      |     |       |
|--------|-------------------|-----|------|------|------|-----|-------|
| завода | В настоящее время | 6,5 | 20,1 | 51,1 | 20,1 | 2,2 | 2.913 |
|--------|-------------------|-----|------|------|------|-----|-------|

В данном исследовании использовалась разработанная в Институте социологии РАН пятичленная шкала самооценки материального положения, которая дает представление (правда, с некоторой долей субъективизма) о качестве жизни респондента. Как показывает опыт, использование качественной шкалы легче воспринимается респондентом, а результаты, полученные с ее помощью, почти не расходятся (по крайней мере, в тенденциях) со статистическими данными.

В табл. 2 (среднероссийские данные см. [2]) представлены ответы различных групп ИТР-оборонщиков на вопрос: "Какой уровень благосостояния обеспечивают вам и вашей семье нынешние доходы?" Позиция 1 фактически обозначает черту бедности. Чаще всего у этой черты оказываются безработные ИТР. Сумма позиций 1 и 2 представляет малоимущие группы респондентов (86,7%; 66,1%; 87,7%; 62%), живущих от зарплаты до зарплаты, - что по сути и означает необходимый прожиточный минимум, — хотя на сегодняшний день стереотип "от зарплаты до зарплаты" явно устарел, ибо деньги выдаются нерегулярно и не в полном объеме. Сумма позиций 4 и 5 представляет высокоимущие группы (3,2%; 13,6%; 3,6%; 6%), причем позицию "полного достатка" (5) отметило совсем незначительное количество респондентов, а среди безработных — никто. Между малоимущими и высокоимущими располагаются среднеимущие группы (позиция 3), численность которых колеблется от 9,2% (безработные) до 21% (средняя по России).

Таблица 2

Самооценка россиянами уровня своего благосостояния, %

| Уровень благосостояния, обеспечиваемый доходами респондента ему и его семье  | Первая группа (оставшиеся на заводе) | Вторая группа (ушедшие с завода) | Безработные ИТР из ВПК | В целом по России (июнь 1995 г.) |
|--|--------------------------------------|----------------------------------|------------------------|----------------------------------|
| Мы живем от зарплаты до зарплаты, часто приходится занимать деньги на самое необходимое, а о сбережениях не может быть и речи  | 44,1                                 | 25,1                             | 48,4                   | 33                               |
| На ежедневные расходы нам хватает денег, но уже покупка одежды представляет трудности: для этого мы должны специально откладывать или брать в долг   | 42,6                                 | 41                               | 39,3                   | 39                               |
| Нам в основном хватает денег, мы можем даже кое-что откладывать. Но при покупке дорогих вещей длительного пользования наших сбережений не хватает, и мы должны пользоваться кредитом или брать в долг        | 10,1                                 | 20,2                             | 9,2                    | 21                               |
| Покупка большинства товаров длительного пользования не вызывает у нас трудностей. Однако покупка автомобиля или дорогостоящий отпуск нам пока недоступны   | 2,7                                  | 10,9                             | 3,6                    | 5                                |
| В настоящее время мы можем позволить себе некоторые дорогостоящие покупки, то есть, если нам захочется, мы могли бы собрать деньги на автомобиль, дорогую мебель, дачу — словом, ни в чем себе не отказывать | 0,5                                  | 2,7                              | —                      | 1                                |

Подавляющее большинство (86%) инженерно-технических работников ВПК (работающих и безработных) относятся к категории с малыми доходами (бедных); со средними доходами в обеих группах 9-10%. Материальное положение ушедших из "оборонки" и работающих в других местах несколько лучше: с малыми доходами — 66%, со средними — 20%, богатых — 13% (в первых двух группах 2-3%). Очевидно, что для всех категорий (как и для России в целом) характерен один и тот же тип имущественного

расслоения: более двух третей бедных, маленькая группа богатых и между ними небольшая прослойка россиян со средними доходами. Такая картина социально-имущественного расслоения не вяжется ни с декларациями о появлении в стране "среднего класса", ни с рыночной экономикой.

Нельзя сказать, что оборонщики довольствуются только зарплатой. Источники их доходов разнообразны (см. табл. 3), причем респонденты первой группы "подрабатывают" активнее. Необходимость приработка объясняется тем, что доля зарплаты в структуре доходов составляет 70% (в первой группе) и 78% (во второй группе). Пособия на детей, которые получает почти половина респондентов обеих групп, также невелики и составляют в их семейном бюджете 11% (первая группа) и 9% (вторая группа). Дополнительные заработки — как связанные, так не связанные с профессиональной деятельностью — дают в семейный бюджет тех, кто занимается этим видом подработок, пятую часть доходов. У тех, кому помогают родственники (каждый третий в первой группе и каждый четвертый во второй), доля этого вида дохода составляет 15-18%. Однако несмотря на разнообразие источников доходов, материальное положение у инженерно-технических работников ВПК достаточно тяжелое. Налицо "бедность сильных", или производственно-трудовая, экономическая бедность, когда полноценные, образованные и квалифицированные работники попадают в ситуацию, в которой не могут своим трудом обеспечить достаточный уровень благосостояния себе и своей семье (в отличие от "бедности слабых", или социальной бедности, обусловленной социально-демографическими условиями (подробнее см. [3]). К категории "сильных" бедных вполне можно отнести не только безработных ВПК, но и людей, занятых в оборонной промышленности, доходы которых не обеспечивают не только достаток, но даже прожиточный минимум. В сочетании со стремительным снижением реальных доходов контраст с прежним статусом способен вызвать у безработных и занятых в ВПК интенсивное и устойчивое недовольство. Как отмечает ЛГордон, "в социально-политическом смысле именно в среде квалифицированных работников ВПК, тяжелой промышленности, прикладной науки, локализуется фокус, центральная точка современной российской бедности. Вместе с тем сейчас и еще не менее 10-20 лет (пока ныне живущие поколения останутся основным ядром населения) квалифицированные работники данных отраслей и будут лучшей частью трудовых ресурсов России. Так что и в экономическом отношении преодоление их бедности и активизация тем самым трудового потенциала имеет первостепенное значение" [3,с.30]

Таблица 3

Источники доходов респондентов, %

|   | Первая группа | Вторая группа |
|---|---------------|---------------|
| Заработная плата  | 98,4          | 85,9          |
| Пособие на детей  | 46,9          | 42,9          |
| Помощь родителей (детей), родственников                                 | 35,6          | 25,5          |
| Дополнительный заработок, не связанный с профессиональной деятельностью | 31,3          | 16,8          |
| Дополнительный заработок, связанный с профессиональной деятельностью    | 21,9          | 26,1          |
| Пенсия (в том числе родственников)                                      | 19,8          | 22,8          |
| Дивиденды с ценных бумаг  | 16,7          | 4,3           |
| Проценты с вкладов в банк   | 8,3           | 7,1           |
| Сдача внаем квартиры, дачи  | 3,1           | 0,5           |
| Другие выплаты  | 7,9           | 9,2           |

ИТР и реформы. Непростая ситуация (материальная, психологическая), в которой оказались оборонщики, сказывается на их оценках проводимых в стране экономических реформ. Эти оценки можно рассматривать на двух уровнях: абстрактном, предполагающем ответ на общий вопрос "Что положительного дали рыночные реформы человеку?"; и конкретном, персонифицированном — "Как бы вы оценили рыночные реформы применительно к вашей жизни?". В ответах отчетливо проявляются "ножницы".

Перечисляя позитивные моменты, которые привнесли в жизнь россиян проводимые в стране рыночные реформы, респонденты отмечают прежде всего возможность

организовать свое дело, многообразии товаров и услуг, больше возможностей заработать, проявить себя, широкие права и свободы личности (табл. 4). Меньше всего положительных сторон в рыночных преобразованиях видят безработные; более благосклонны к рынку ИТР, ушедшие из "оборонки", хотя в целом большинство респондентов видят то положительное, что привнесли рыночные отношения в жизнь. Однако персонифицированная оценка реформ выглядит совершенно иначе (табл.5).

Таблица 4

Оценка респондентами положительных сторон рыночных реформ, %

| Что положительного дали рыночные реформы?   | Первая группа (оставшиеся на заводе) | Вторая группа (ушедшие с завода) | Третья группа (безработные ВПК) |
|---|--------------------------------------|----------------------------------|---------------------------------|
| Возможность организовать свое дело  | 53,6                                 | 60,9                             | 38,2                            |
| Многообразие товаров и услуг  | 49,0                                 | 62,0                             | 33,3                            |
| Больше возможностей заработать, обеспечить материальный достаток                                      | 38,0                                 | 45,0                             | 28,5                            |
| Больше возможностей проявить себя, свои способности, таланты  | 28,1                                 | 36,4                             | 26,8                            |
| Более широкие права и свободы личности (свобода выбора занятий, работы, образа жизни, норм поведения) | 26,6                                 | 30,4                             | 18,7                            |
| Более благоприятные перспективы для отдыха  | 2,1                                  | 1,6                              | 2,4                             |
| Ничего из перечисленного  | 26,0                                 | 16,3                             | 28,5                            |

Таблица 5

Персонифицированная оценка рыночных реформ, %

| Как бы вы оценили рыночные реформы применительно к вашей жизни?           | Первая группа | Вторая группа | Третья группа |
|---|---------------|---------------|---------------|
| Реформы необходимы и полезны, они мне много дали                          | —             | 6,0           | 2,4           |
| Реформы необходимы и полезны, но я от них ничего не получил               | 34,4          | 27,2          | 29,8          |
| В реформах не вижу ничего положительного, так как они осложнили мою жизнь | 13,5          | 15,2          | 20            |
| Проводимые рыночные реформы простым людям принесли только вред            | 42,7          | 38,6          | 28,2          |
| Затрудняюсь ответить  | 9,4           | 13,0          | 20,2          |

Особенно критичны по отношению к реформам ИТР, оставшиеся на заводе: среди них ни один человек не отметил полезность реформ лично для него. Персонифицированные оценки реформ значительно ниже общих, что подтверждается четко выраженным мнением: такие люди, как инженерно-технические работники ВПК, при переходе к рыночным отношениям проиграли. В первой группе это мнение разделяют 56,5%, во второй — 46,2%. О выигрыше говорят соответственно 5,2% и 14,7% (остальные или затрудняются с ответом или считают, что ничего не изменилось).

Сравнение двух групп ИТР конверсионных предприятий, выбравших разные стратегии поведения в рыночных условиях, позволяет говорить о том, что вторая группа не намного, но все-таки легче адаптируется к новым условиям. У них, как мы видели, лучше материальное положение, чем у тех, кто остался на заводе, они выше оценивают значимость рыночных реформ и собственную выгоду от них, психологическую готовность к рынку, хотя в целом субъективная оценка этой готовности (как на вербальном, так и на поведенческом уровне) у опрошенных невысока. Оставшиеся работать на заводе ИТР по своим настроениям, намерениям, предпринимательскому потенциалу, материальному положению, отношению к рыночным реформам, по социальному самочувствию в целом больше похожи на безработных.

По готовности "вписаться" в рыночные отношения и предпринятым реальным шагам среди респондентов можно выделить четыре категории. *Активные* рыночники — те, кто психологически к рынку готов, начал менять свой жизненный уклад. Таких немного: в первой группе — 2,1%, во второй — 11,4%, в третьей — 3,2%. *Потенциальные* рыночники психологически к рынку готовы, но пока еще не начали строить жизнь по его законам; в первой группе их 31,6%, во второй — 27,2%, в третьей — 29,8%. Самая многочисленная категория — *вынужденные* рыночники, те, кто внутренне к рынку не готов, но вынужден менять свой жизненный уклад, чтобы как-то выжить в новых условиях; в первой группе их 31,6%, во второй — 34,2%, в третьей — 36,3%. Наконец, к *консерваторам* можно отнести тех, кто не готов к рынку психологически и не предпринимает никаких шагов, дабы что-то изменить в своей жизни; в первой группе их 19,5%, во второй — 15,2%, в третьей — 20,2%.

Очевидно, что среди исследуемого контингента активных рыночников в целом немного (хотя их число во второй группе в 5 раз больше по сравнению с первой). Самой многочисленной оказалась категория вынужденных рыночников. Логично было бы предположить, что безработные — люди, попавшие в сложную жизненную ситуацию, — будут вести себя более активно, чтобы скорее решить свои проблемы. Однако здесь действуют, вероятно, другие механизмы. В частности, нельзя не задаться вопросом: насколько желательны для человека происходящие с ним перемены, в какой мере он их контролирует? Одно дело, когда трудности возникают вследствие добровольного (свободного) решения, принятого самим индивидом. Совсем иное дело, когда перемены инициируются другими людьми и могут не отвечать (или отвечать частично) интересам и потребностям конкретного человека. В первом случае мы имеем дело с *добровольной адаптацией* к изменившимся условиям, во втором — с *вынужденной адаптацией* (подробнее о различных видах адаптации см. [4]). Большинство опрошенных оборонщиков (как, впрочем, и большинство россиян) оказались во второй ситуации, когда, противясь новому, но опираясь на прошлый жизненный опыт, социальное положение, возможности, человек вынужденно подчиняется, не пытаясь что-либо изменить. Даже если он использует новые "правила игры" и способы социального действия, предлагаемые рыночными отношениями, он вынужден использовать их ради выживания ценой огромных усилий. Поэтому готовность к рынку на вербальном уровне не означает готовности на поведенческом (или вспомним "ножницы" между общими положительными оценками реформ и негативными персонифицированными), так как "даже привлекательные стороны рынка, с которыми связывается расширение свободы выбора в той или иной сфере жизнедеятельности, во многом вербальны и нестабильны, ибо не принимается во внимание необходимость изменения привычных моделей социального действия для достижения целей" [5], на что ИТР-оборонщики идут с большим трудом. К примеру, 45% работающих на заводе на вопрос "Какие меры вы предприняли в последнее время, чтобы улучшить свою жизненную ситуацию?" ответили: "Ничего не предпринимал, хотя нужно было это делать" (среди ушедших с завода занимающих такую пассивную позицию почти втрое меньше — 16,7%). Этим во многом объясняется нежелание и неумение наших респондентов менять свой социально-профессиональный статус, открывать "свое дело", "крутиться", более активно вписываться в рыночные отношения.

Предпринимательский потенциал у оборонщиков невелик. На вербальном уровне каждый третий (независимо от группы) выразил желание работать самостоятельно, однако уверенность в осуществимости этого выразили не более 15% из них. Не очень расположены оборонщики вкладывать деньги в "свое дело", отдавая предпочтение вложениям в недвижимость (20-43%), покупке промышленных товаров первой необходимости (14-35%) и длительного пользования (25-35%), приобретению ценных бумаг и т.п. Истратить свободные деньги на открытие "своего дела" предпочел бы каждый десятый безработный и по 13% в каждой группе заводчан. Реально же на момент опроса свой бизнес имели, по собственному признанию, 1,6% заводчан как в группе оставшихся на заводе, так и среди ушедших с него. Среди безработных эта цифра выше — 4,8%. Однако она получена в ответах на косвенный вопрос: "Как поступают ваши товарищи по прежнему месту работы, уволенные вместе с вами?" — поэтому ее, скорее всего, можно корректировать. В основном же безработные пытаются найти работу по специальности (36,3%), соглашаются на любую работу ради заработка (33,9%), получают пособие по безработице (18,5%) и т.д.

По оценке инженерно-технических работников ВПК, существует много причин,

препятствующих им более активно "входить" в рынок, "вписываться" в рыночные отношения в качестве их субъекта. Прежде всего это причины *социетального* порядка, касающиеся особенностей социально-экономической ситуации в стране в целом. Чаще других называются криминальная обстановка вокруг бизнеса, предпринимательства (43%), политическая и экономическая нестабильность (38-44%), отсутствие необходимых социальных гарантий со стороны государства (34-36%). Вторая группа причин (*социальные*) связана с объективными факторами менее глобального характера: нет средств и сбережений для организации "своего дела" (49-56%), отсутствуют нужное образование и связи в деловом мире (27-31%). Наконец, третья группа причин касается *личностных* (социально-психологических) характеристик респондентов: отсутствие деловой хватки, предприимчивости (35-39%), уверенности в собственных силах, удаче (20-21%), воспитание по принципу "не деньги главное в жизни" (28-30%).

Оборонщики, таким образом, вряд ли смогут активно пополнять ряды предпринимателей и прочих новых экономических категорий населения. У большинства нет и особого желания менять профессию, свой социально-профессиональный статус (что уже отмечалось). Для них пойти переучиваться — значит, скорее всего, приобретать рабочую профессию, поскольку трудоустроиться сейчас по инженерно-технической специальности проблематично. Человек, имеющий высокий социально-профессиональный статус благодаря упорному труду, если и идет на это, то с большими психологическими издержками.

Возникает вопрос: а стоит ли психологически "ломать" этих людей, принуждая их делать то, что им не по душе, что не согласуется с их представлениями о своем месте в жизни? Очевидно, что предлагать инженерам-оборонщикам работу, понижающую их статус, бесперспективно, они от нее откажутся (не зря же 54,8% безработных сказали, что получали предложения трудоустроиться по специальностям, которые им не подошли). Ценность этой категории людей не в том, чтобы сделать их заурядными бизнесменами, а в сохранении и дальнейшем использовании их интеллектуального и профессионального потенциала — как на благо самого работника, так и во благо государства. В ситуации конверсии, когда увольняются (или увольняют) опытные квалифицированные кадры, а молодежь на эти предприятия не идет, теряется профессиональная преемственность, разрушаются или умирают научные школы в конструкторских и научно-производственных объединениях. Если сейчас некого учить (нет притока молодых), то скоро некому будет учить, передавать знания, навыки, традиции.

Одним из основных аспектов социальной адаптации к рынку виделось приспособление к условиям большей свободы во всех сферах жизнедеятельности. Данные нашего исследования говорят о том, что свобода не является для наших респондентов панацеей от всех бед, и выбирая (в прожективной ситуации) между свободой и равенством, они все-таки предпочитают последнее: свободу (личную, экономическую) предпочли 35% ушедших с завода, 22,4% оставшихся на нем и 27,9% безработных; равенство же — соответственно 45,4%, 53,1%, 36,9%, остальные или затруднились с ответом или не выбрали ни то, ни другое. Для сравнения приведем данные опроса по идентичной методике, проведенного нами в Москве и области летом 1990 года, в период "демократической эйфории" и борьбы с "социалистической уравниловкой". Тогда свободу выбрали 48,6%, равенство — 40,5% (это средние по массиву). В группе респондентов с высшим и средним специальным образованием (ИТР в том числе) сторонников свободы оказалось еще больше — 60,6%, равенства — 30,9% [6].

Трудно рассчитывать, что в нынешних сложных экономических и социальных условиях свобода, которая все чаще отождествляется в сознании людей с вседозволенностью, может стать для них более действенным стимулом.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Деловой мир. 1994. 24-30 января.
2. Зеркало мнений. М.: ИС РАН. 1995. Июнь.
3. Гордон Л.А. Четыре рода бедности в современной России // Социологический журнал. 1994. №4.
4. Шабанова М.А. Социальная адаптация в контексте свободы // Социологические исследования. 1995. № 9.
5. Шабанова М.А. Ценность и "цена" свободы в процессе социальной адаптации к рынку // Социологические исследования. 1995. № 4 С. 94.



6. Сравнительный анализ систем ценностей различных социальных групп (по материалам исследования в Москве и в Московской обл.) М.: ИСАИ СССР, 1991. С. 26.