

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)¹.

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

¹ 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 малоодоходные 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 высокоодоходные группы (3,2%; 13,6%; 3,6%; 6%), причем позицию "полного достатка" (5) отметило совсем незначительное количество респондентов, а среди безработных — никто. Между малоодоходными и высокоодоходными располагаются среднеодоходные 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.