

О БИЗНЕС-СЛОЕ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА¹

Российское предпринимательство служит предметом интенсивных исследований — оно изучается социологами, экономистами, психологами, историками и другими специалистами. Редкий обществоведческий журнал проходит мимо данной тематики, а некоторые периодические издания специализируются на ней целиком. Ученые и публицисты обсуждают проблемы, связанные с социальным генезисом и историей развития предпринимательства, его современным статусом и общественными функциями в России, перспективами дальнейшего развития. Анализируются социальные качества предпринимательского слоя, особенности его социального статуса, экономические условия и результаты деятельности. Немало внимания уделяется исследованию социокультурных характеристик предпринимателей, их отношения к экономическим реформам, их политических ориентации и т.д. Изучаются установки, мотивации, деловые намерения, формы поведения предпринимателей, модели их взаимодействия с государственной властью, со своими партнерами и подчиненными, их подходы к решению актуальных проблем. Появляются и попытки социальной типологизации предпринимателей

Повышенный интерес ученых ко всем этим проблемам связан с особым характером функций предпринимательства в постсоветском обществе, совершающем переход к рыночной экономике. Дело в том, что ни приватизация, ни переход от планово-распределительной системы к рыночной невозможны без функционирования достаточного количества производительных, финансовых и коммерческих капиталов. В советском обществе подобные капиталы либо отсутствовали, либо носили теневой характер. Сейчас же идет процесс их накопления, неразрывно связанный с развитием предпринимательства. Появление слоя предпринимателей — это и результат либерализации экономики, и гарантия дальнейшего углубления реформ, развития рыночных

¹Опубликовано в журнале: Общественные науки и современность. 1995. № 1. С. 17—32.

отношений. Ожидается, что при благоприятных условиях предпринимательство сможет активно способствовать либерально-демократическому преобразованию экономики, формированию в России открытого общества.

Россия в настоящее время обладает достаточным количеством капиталов для развития крупного, среднего и мелкого бизнеса. Достаточно и людей, стремящихся и способных к такой деятельности. Если на первом этапе она сдерживалась неуверенностью людей в стабильности государственной экономической политики, недостатком соответствующего опыта, навыков, знаний и информации, то сейчас этот этап в основном уже пройден. Широкому же развитию бизнеса мешают сохраняющиеся бюрократические рогатки, недостаточная поддержка государственной властью, ненадежность правовой защиты частной собственности и свободы экономической деятельности, сложность получения и использования кредитов в условиях высокой инфляции и, в меньшей мере, настороженное отношение к предпринимателям со стороны массовых слоев населения. Это не только результат внедрившихся многие десятилетия стереотипов, но и следствие некоторых действий самих бизнесменов.

Неблагоприятные экономические, политические, правовые и социальные условия формирования нового российского предпринимательства нередко придают ему уродливые черты. Неправовой характер образования большинства функционирующих в стране крупных и средних капиталов, массовая коррупция органов власти, доминирование коммерческой и финансово-посреднической деятельности над производственной, слабость правового контроля за хозяйственной деятельностью, распространение рэкета, силовых "разборок" между группами коммерсантов, террористических акций привели к тому, что предпринимательство стало восприниматься не только как наиболее преступная сфера жизни, но и как источник криминализации всего общества.

Сегодня наибольшие шансы разбогатеть имеют россияне, отличающиеся не столько высокой квалификацией, знаниями, деловой

энергией и талантом, сколько наличием выгодных связей, нахрапистостью, пренебрежением к закону и морали. Такое положение вещей не соответствует социокультурным нормам и ценностям россиян и поэтому воспринимается большинством как нарушение социальной справедливости. Спекулятивный характер капиталов препятствует становлению цивилизованных норм экономического поведения. Распространяются хищнические формы эксплуатации ресурсов, "проедаются" основные фонды экономики, происходит утечка национальных богатств за рубеж и т.д. Противоречивость и сложность процесса развития нового предпринимательства обуславливают потребность в его глубоком междисциплинарном изучении.

Цель данной статьи — выяснение состава, структуры и социальных особенностей общественного слоя, являющегося субъектом функционирования капитала и рынка. Обычно этот слой называют предпринимательским, однако представления о конституирующих его признаках и внутреннем строении довольно расплывчаты. Как отмечает М.Шкаратан, "общепринятый, стереотипный смысл слова "предприниматель" применительно к российской действительности еще не сложился, он формируется в ходе каждодневных наблюдений, сравнения разных вариантов возникающих смыслов друг с другом и с реальностью"². В этих условиях исходным пунктом исследования становится определение используемых понятий.

Понятия "предприимчивость", "предприниматель", "предпринимательство" не имеют однозначного смысла ни в российской науке, ни в общественной жизни России. Говоря о предпринимателях, одни имеют в виду агентов мелкого и среднего бизнеса, другие — солидных представителей "директорского корпуса", третьи — дельцов мафиозного типа, четвертые — все названные группы или каким-то образом выделяемую их часть. В научной литературе также встречаются разные трактовки этих понятий. Общими, т.е. признаваемыми подавляющим большинством исследователей, признаками

² Шкаратан М. Феномен предпринимателя: Интерпретация понятий. М, 1993. С. 8—9.

предпринимательства являются: деятельность в хозяйственной сфере с целью получения прибыли; экономическая свобода, или наличие прав и обязанностей, связанных с самостоятельным принятием решений и личной ответственностью за результаты хозяйствования; инновационный характер деятельности. Причем, если понимание двух первых признаков не вызывает особых дискуссий, то третий трактуется по-разному.

Часть ученых отождествляет этот признак с инновационным типом поведения: внедрением технологических и организационно-хозяйственных новшеств, принятием нестандартных решений, творческим подходом к проблемам, изобретательностью, находчивостью и т.п.³. При таком подходе грань между предпринимателями и остальными людьми определяется не соответствующей сферой деятельности и социально-экономическим статусом, а прежде всего инновационным *типом личности*.

Ученые, изучающие предпринимательство как специфический элемент социальной структуры общества, предпочитают более широкое толкование новаторства. Они делают акцент на "системопреобразующий, социально-новаторский характер деятельности" предпринимателей, проявляющийся в "содействии рыночной трансформации российской экономики — безотносительно к методам, способам и конечным целям, которые при этом преследуют субъекты предпринимательства"⁴. Такой подход позволяет считать "новаторами" всех активных участников становления, функционирования и развития рыночных отношений, независимо от типов личности и предпочитаемых форм поведения.

Разным определениям новаторской деятельности соответствуют три разные трактовки предпринимательства. При первой роль базового понятия играет предприимчивость — способность личности достигать конкретных целей за счет собственной инициативы, изобретательности, принятия нестандартных решений, готовности к риску и

³ См.: Смольков В. Г. Предпринимательство как особый вид деятельности // СОЦИС. 1994. № 1; Фетисов Э.Н., Яковлев И.Г. О социальных аспектах предпринимательства // СОЦИС. 1993. № 1.

ответственности. Предпринимательство рассматривается как специфический тип деятельности, связанный с инновациями и риском, а предприниматель как деловой, инициативный и творческий человек, действующий преимущественно в хозяйственной сфере.

Базовое понятие второй трактовки — предпринимательство как экономический и социокультурный феномен современной западной цивилизации, характеризующийся сочетанием функций нововведения и "делания денег". Предприниматели выступают здесь в роли субъектов, реализующих названный феномен, а предприимчивость как черта личности, формируемая соответствующей социокультурной средой.

При третьей трактовке в качестве базового выступает понятие "предприниматель". Оно обозначает субъекта хозяйствования, действующего в условиях экономической свободы и с целью максимизации прибыли. Понятие "предпринимательство" имеет в этом контексте два смысла, означая, с одной стороны, тип экономической деятельности, синонимичный понятию "бизнес", а с другой — социальный слой, реализующий этот вид деятельности. Предприимчивость (инициативность, новаторство, творчество) рассматривается здесь как желательная и важная, но не конституирующая черта.

Каждая из этих трактовок отражает определенный аспект феномена предпринимательства, но ни одна не достаточна для его полного описания. Обычно выбор того или иного подхода определяется целями исследования, содержанием научных задач. В частности, в работах социоструктурного направления предприниматели рассматриваются в первую очередь как слой, которому предстоит сыграть важную роль в преобразовании российского общества. Социальный генезис этого слоя, его внутренняя структура, положение в системах власти и собственности, динамика социального статуса здесь более существенны, чем творческий, инновационный тип личности. Поэтому в рамках данного направления предпринимательство

⁴ Чепуренко А.Ю. Предпринимательский класс в возрождающейся России // Мир России. 1993. №1. С. 78.

понимается как социальный слой, конституирующими признаками которого служат: инициативная деятельность в целях получения прибыли; свобода и автономность экономических решений, личный риск и личная ответственность за результаты хозяйствования.

Недостаточная изученность российского предпринимательства связана не только с недавним возникновением в России этого феномена, но и с малой доступностью соответствующей информации. Методически надежной социально-экономической статистики в стране нет. Разрозненные, плохо структурированные и быстро устаревающие данные, публикуемые Госкомстатом РФ, ограничиваются несколькими простейшими показателями, ориентированными на потребности административного управления, а отнюдь не науки. Практически нет массовых данных о структуре слоя предпринимателей, направлениях и темпах его развития, об особенностях его регионально-поселенческого размещения, о способах и результатах его экономической деятельности. Вакуум информации частично заполняется социологическими опросами предпринимателей и публицистикой.

Опросы предпринимателей, в свою очередь, страдают недостатками. Они проводятся в разных городах, в разное время, с неодинаковыми целями и по различным методикам, что делает результаты большинства из них несопоставимыми. Очень мало сравнительных данных о разных типах предпринимательства. К тому же большинство исследований даже не претендует на репрезентативное представление всего слоя предпринимателей, рассматривая лишь отдельные его элементы, иногда — довольно случайные. Частично это объясняется отсутствием у науки средств на проведение крупных репрезентативных опросов. Однако не менее важно и то, что для построения представительной выборки надо знать границы и структуру изучаемого объекта.

Между тем даже примерное определение состава и границ предпринимательского слоя составляет самостоятельную научную задачу. Высказывается мнение, что в условиях современной России "стремиться к составлению репрезентативной выборки для опроса

предпринимателей... бесполезно", так как, "с одной стороны, не могут быть определены критерии составления такой выборки, а с другой стороны, статистические данные по любым параметрам предпринимательской деятельности неадекватны реальному положению дел"⁵. Я, однако, придерживаюсь другой точки зрения и считаю важным, несмотря на все трудности, использовать имеющиеся средства для более или менее репрезентативного изучения указанного слоя.

Достаточно широкие возможности для решения исследовательских задач открывают данные ежемесячного мониторинга экономических и социальных перемен в России, проводимого ВЦИОМ и Интерцентром с марта 1993 г.⁶ Особенностью этой работы является уникально репрезентативная выборка, строящаяся по территориальному принципу. Как правило, вероятность попадания различных типов предпринимателей в случайную территориальную выборку в принципе пропорциональна их долям в населении. Но при обычных масштабах опросов (1—1,5 тыс. человек) в нее могут попасть не больше нескольких десятков предпринимателей, что, естественно, не обеспечивает надежности выводов. Иное дело — мониторинг, предполагающий ежемесячный опрос 3—4 тыс. респондентов. Регулярное проведение опросов по одной и той же анкете на базе независимых, но единообразно построенных выборок позволяет сформировать информационный массив, охватывающий десятки тысяч экономически активных россиян, в том числе сотни и тысячи респондентов, занятых предпринимательской деятельностью. Такая информация позволяет исследовать группы, составляющие меньше 1% опрошенных.

Паспортичка анкет мониторинга фиксирует широкий круг социально-демографических признаков респондентов⁷. Наличие такой

⁵ См.: *Шкаратан М.* Указ. соч. С. 54.

⁶ См. : *Заславская Т.И.* Социологический мониторинг экономических и социальных перемен в России // Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения. 1993 .№1.

⁷ Пол, возраст, образование, национальность, основное занятие, род деятельности, должностной статус, самооценка квалификации по профессии, отрасль занятости, тип предприятия по форме собственности, число занятых на предприятии, основной заработок (доход), наличие других оплачиваемых занятий, приработок от них, семейный статус, число совместно проживающих членов семьи, и в том числе

информации позволяет строить интересующие исследователей группы предпринимателей не по одному—двум, а по нескольким дополняющим и контролирующим друг друга признакам, что обеспечивает получение более надежного результата.

Я уже упоминала мнение М.Шкаратан о том, что понятие предпринимательства применительно к российскому обществу на эмпирическом уровне "неуловимо", потому что предпринимательская деятельность еще не институционализирована: не определены социальные роли тех, кто ею занимается, и нормы, эту деятельность ограничивающие (причем не только социальные, но и юридические). На первый взгляд, для такого суждения есть определенные основания. Но вместе с тем не следует забывать, что предпринимательство изучается достаточно интенсивно, и это вынуждает ученых так или иначе идентифицировать интересующий их объект. Следовательно, проблема теоретической и эмпирической идентификации слоя предпринимателей весьма актуальна. Что же касается очевидной расплывчатости его границ, то она вынуждает исследователей уделять повышенное внимание социально-экономическим группам, причастность которых к предпринимательству спорна.

Чтобы не путать понятий предпринимательства в узком и в широком смыслах, оставим термин "предприниматели" для обозначения "ядра" этого слоя — группы, обладающей всеми конституирующими его признаками. Полнее всего таким требованиям отвечают собственники-владельцы, лично управляющие принадлежащими им предприятиями и нигде не занятые по найму. Некоторые исследователи склонны вообще ограничивать ими понятие *предпринимательство*. Однако при изучении места и функций рассматриваемого слоя в структуре общества такой подход становится недостаточным.

Для обозначения же всего предпринимательского слоя, включая более периферийные группы лиц, занятых тем или иным видом предпринимательства и существенно различающихся своим положением

и содержанием деятельности, введем специальный термин — *бизнес-слой*. Этот термин обозначает родовое понятие, объединяющее всех россиян, принимающих то или иное участие в бизнесе, начиная с собственников крупных заводов, банков и бирж, кончая наемными работниками, в свободное время пытающимися "делать деньги" на свой страх и риск. Бизнес-слой — это совокупность субъектов производительной, коммерческой и финансовой деятельности, осуществляемой с целью получения прибыли на базе автономно принимаемых решений и под свою личную ответственность. Разумеется, ядро его составляют предприниматели-собственники. Полный же его состав можно определить путем анализа положения и социально-экономических особенностей тех групп, принадлежность которых к данному слою не столь очевидна. Таковы лица, занятые индивидуальной трудовой деятельностью ("самозанятые"), наемные менеджеры хозяйственной сферы, руководители бюджетных организаций, а также работники, совмещающие бизнес с трудом по найму. Рассмотрим этот вопрос детальнее.

Собственники и владельцы бизнеса

Собственники, или владельцы, лично руководящие принадлежащим им бизнесом, обладают всеми базовыми признаками предпринимательства. Они профессионально заняты "деланием денег", самостоятельно распоряжаются своим капиталом и автономно принимают решения. Это дает основания рассматривать их в качестве "*классических предпринимателей*", или эталонной группы всего бизнес-слоя. Вместе с тем эта группа не однородна. Статусы и способы деятельности ее представителей дифференцированы в зависимости от масштабов их бизнеса. Мелкие предприниматели (самозанятые, владельцы небольших магазинов, мастерских, кафе) и воротилы крупного бизнеса (собственники банков и бирж, руководители промышленно-финансовых групп) — это разные социальные группы, изучать которые надо принципиально разными методами.

Лица, занятые мельчайшим бизнесом (индивидуальной трудовой деятельностью), работают в собственных или арендуемых помещениях с

помощью частных средств труда, будь то швейная машина, зубо врачебное кресло или мольберт. Содержание их деятельности — производство товаров и услуг, реализуемых на рынке с целью получения прибыли. Самозанятые пользуются свободой принятия хозяйственных решений как и "классические предприниматели", они действуют на свой страх и риск и несут личную ответственность за ошибки. Их основная особенность — индивидуальный характер деятельности, отсутствие в ней организационного компонента, связанного с обеспечением совместной работы людей. Но для предпринимательства этот признак не базовый. Поэтому принадлежность самозанятых к бизнес-слою, кажется, не вызывает сомнения

Анкета мониторинга содержит три содержательно близких вопроса⁸, позволяющих идентифицировать разные типы бизнес групп, включая предпринимателей и самозанятых. Достаточно сходны и предлагаемые наборы возможных ответов на эти вопросы. Подобное "дублирование" вопросов имело целью повышение надежности информации о статусе разных групп респондентов. Предполагалось, что ответы значительной части респондентов на контролирующие друг друга вопросы будут достаточно согласованы, но действительность не подтвердила таких ожиданий. Большинство ответов оказалось противоречивым⁹. Из общего числа респондентов, хотя бы один раз отметивших свою причастность к бизнесу, полностью согласованные определения своего статуса дали только 30%. На мой взгляд, это отражает реальную неконсистентность статуса многих представителей бизнес-слоя, обусловленную начальным этапом становления российского капитала.

Учитывая особое ("ядерное") место группы предпринимателей в

⁸ "Являетесь ли Вы владельцем частного предприятия, дела, работаете по индивидуальным заказам или работаете на государственном (акционерном, частном) предприятии по найму?", "Каково Ваше основное занятие?", "К какому типу (по форме собственности) относится предприятие (организация), являющееся основным местом Вашей работы? "

⁹ Приводимые ниже количественные данные получены на объединенном массиве восьми ежемесячных опросов населения, базирующихся на репрезентативной общероссийской выборке в количестве 4 тыс. человек. Данные относятся к маю—декабрю 1993 г. и касаются лишь экономически активных (работающих) респондентов общей численностью 22 341 человек Все расчеты выполнены Р Громовой.

бизнес-слое, лучше преуменьшить, чем необоснованно расширить ее состав, и потому оправдана ее идентификация по жестким критериям. "Классическими предпринимателями" (далее — просто "предпринимателями") были признаны 272 респондента, занятых в частном секторе экономики, являющихся собственниками (владельцами) дел и считающих частный бизнес своим основным занятием. Остальная часть респондентов, назвавших себя владельцами дел и ни разу не указавших на занятость работой по найму (378 человек), была идентифицирована в качестве самозанятых. 1/2 из них (190 человек) назвали себя таковыми в ответ на все предложенные вопросы, а остальные 188 человек в одних случаях выбирали ответ "индивидуальная трудовая деятельность" (ИТД), а в других — "занятость бизнесом" и/или "владение делом".

Квалифицируя эту группу в качестве самозанятых, мы исходили из того, что действительные хозяева предприятий вряд ли могут назвать себя самозанятыми, в то время как часть самозанятых (врачи, ведущие частный прием, автомеханики, имеющие свои мастерские и т.п.) имеют определенные основания смотреть на себя как на предпринимателей, владельцев дел. В процессе последующего анализа выяснилось, что 93 респондента, первоначально отнесенные к самозанятым, работают на предприятиях, насчитывающих более 20 работников, что несовместимо с понятием индивидуальной трудовой деятельности. Эти люди были исключены из группы самозанятых и переведены в группу полупредпринимателей, о которой речь пойдет ниже. В результате число самозанятых сократилось до 285, а общая численность собственников— владельцев дел составила 557 человек.

Полупредприниматели

По данным мониторинга, 7% россиян, работающих "за зарплату", одновременно занимаются собственным бизнесом. В то же время 71% занятых бизнесом работают и по найму, что свидетельствует о существовании многочисленной (около 6 млн. человек) и слабо изученной группы, названной мной *полупредпринимателями*. Это люди, уже "отставшие от берега" исполнительской работы по найму, имеющие

собственное дело, но еще окончательно не "приставшие к берегу" частного бизнеса. Сама массовость данной группы свидетельствует о том, что большинство начинающих бизнесменов предпочитают не отрываться от прежней работы до тех пор, пока без этого нельзя будет обойтись. Возникает вопрос: следует ли относить таких лиц к группе предпринимателей и/или к бизнес-слою"? На первую часть вопроса я отвечаю отрицательно, так как многочисленная группа полупредпринимателей с ее расплывчатым статусом поглотила бы тогда подлинных предпринимателей и лишила бы всю совокупность ее сущностных черт. В бизнес-слой же полупредприниматели, безусловно, входят, составляя социальную базу и "питательную среду" развития его более зрелых групп.

Не менее важно, что в условиях современной России грань между "классическим" и "частичным" предпринимательством достаточно тонка и условна. Для многих предпринимателей сохранение должности или рабочего места в "большой" экономике выполняет защитно-вспомогательную функцию по отношению к личному бизнесу. Занятость на государственных предприятиях (в организациях, фирмах) помогает полупредпринимателям в решении многих задач. Одним она служит социальным прикрытием, другим — способом накопления трудового стажа, третьим — страховкой на случай неудачи с бизнесом, четвертым — источником дешевых ресурсов (сырья, отходов, материалов, энергии), а также деловых связей и льгот. Столь плотное срастание частнопредпринимательской деятельности с работой по найму, по-видимому, является особенностью бывших социалистических стран, связанной с прежним полным огосударствлением экономики¹⁰.

Социальный состав группы полупредпринимателей крайне неоднороден. Один ее полюс составляют руководители крупнейших промышленно-финансовых объединений, имеющих "зацепку" в государственных структурах, другой — малоквалифицированные рабочие, оказывающие простейшие услуги населению. Рассматривать

¹⁰ Подобные группы есть во всех постсоциалистических странах, обычно их называют "part-time" businessmen" (см.: *Machomin P. Social and Political Transformation*

эту группу как нечто цельное вряд ли возможно. Ее следует разделить на более однородные элементы по таким признакам, как должностной статус, масштабы бизнеса, уровень доходов.

По первому из указанных признаков выделяются прежде всего полупредприниматели, занятые управленческим или исполнительским трудом. Дело в том, что должностной статус хозяйственных руководителей (менеджеров) характеризуется широкими экономическими и социальными связями, а также возможностью достаточно свободного использования производственных ресурсов предприятий. Поэтому частный бизнес "капитанов индустрии" чаще всего принимает форму организации фирм, тесно связанных с работой основных предприятий, причем паразитирующих на материальных, интеллектуальных и социальных ресурсах последних. Примерно так же обстоит дело с предпринимательством чиновников с той разницей, что они не только прибирают к рукам подведомственные ресурсы (землю, муниципальные помещения, ценное вторсырье и т. д.), но и используют возможности получения лицензий на выгодные виды деятельности, налоговых, тарифных и кредитных льгот. Благоприятные условия и большой масштаб частнопредпринимательской деятельности менеджеров, равно как и их особая роль в производстве, требуют выделения группы *бизнесменов-менеджеров* в качестве специфического элемента бизнес-слоя.

Остальные полупредприниматели (не менеджеры) различаются соотношением бизнеса и работы по найму в их деятельности, доходах и идентификации. Для многих участвующих в бизнесе специалистов и рабочих главную роль по-прежнему играет работа на предприятиях, создающая лучшую возможность профессиональной самореализации, обеспечивающая более престижный статус, надежные социальные гарантии. Собственный бизнес (как правило, мелкий) служит лишь временным источником дополнительного дохода, позволяющим "продержаться" до лучших времен. Но есть и противоположный тип полупредпринимателей: их деятельность почти полностью связана с

бизнесом. Такие люди числятся на старом месте работы формально, фактически отдавая все силы предпринимательству. Обычно они не претендуют на получение причитающейся им зарплаты: она распределяется между теми, кто реально выполняет работу. Сохранение формальной занятости по месту прежней службы в данном случае является, скорее, рудиментом, чем социальной реальностью.

Классифицировать полупредпринимателей, ориентированных преимущественно на работу по найму или на бизнес, можно по субъективному и объективному основаниям. В первом случае критерием служит то, какой вид деятельности полупредприниматель считает для себя основным, во втором — соотношение доходов, получаемых от работы по найму и от бизнеса. Но данные мониторинга по этим вопросам, к сожалению, не очень надежны, что не позволяет решить такую задачу практически

Для идентификации интересующей нас группы использовались признаки "основное занятие" и "род деятельности". К полупредпринимателям были отнесены респонденты, в ответах которых встречались указания на занятость как наемным трудом, так и собственным бизнесом. Их оказалось 1376. Вторым шагом было выделение подгрупп "бизнесменов-менеджеров" и прочих полупредпринимателей. С этой целью использовался вопрос: «По какой профессии и в какой должности Вы работаете?» В чем именно заключается ваша работа?" Ответы кодировались региональными отделениями ВЦИОМ на основе международного кодификатора должностей и профессий.

К менеджерам были отнесены респонденты, отмеченные следующими кодами- а) "директор, заместитель директора, главный специалист крупной производственной организации, предприятия, хозяйства", б) "руководитель производства и эксплуатации в промышленности, строительстве, транспорте и сельском хозяйстве"; в) "руководитель производства и эксплуатации в торговле и сфере обслуживания"; г) "руководитель в области финансов, хозяйственных связей, торговли и сбыта, рекламы, снабжения и распределения"; д)

"главный руководитель небольших предприятий, независимо от отраслей".

Руководители и ответственные работники законодательных органов, высшие служащие, руководители учреждений, непроизводственных организаций и подразделений, а также офицеры всех видов войск к этой группе не относились. Бизнесмены-менеджеры составили 13,5% всех полупредпринимателей. Доля бизнесменов среди всех менеджеров — 22.5%, а полупредпринимателей среди работников исполнительского труда — 6%.

Собственно менеджеры

Главное отличие менеджеров от предпринимателей состоит в том, что они управляют чужими капиталами (фирмами, предприятиями, делами) и принимают самостоятельные решения в более ограниченной сфере. По мнению В.Смолькова, "предприниматель — это своеобразная антитеза менеджеру, поскольку первый работает в неструктурированном окружении, где быстрые изменения происходят все время", а второй — "в рамках налаженной управленческой иерархии, законы функционирования которой всесторонне описаны в классическом менеджменте. Отсюда следует, что если для менеджера характерна целенаправленность в действиях, продиктованная достаточно жесткой логикой развития и сохранения существующих организационно-хозяйственных структур, то предприниматель имеет возможность своеобразного целеполагания, конструирования целей деятельности. Умение принять риск, почти интуитивное угадывание или прогнозирование изменений в потребностях рынка, восприимчивость к инновациям — все это относится к характеристикам, без которых не может существовать современное эффективное предпринимательство"¹¹.

Согласимся, что приведенная характеристика менеджеров не соответствует условиям и содержанию деятельности современных хозяйственных руководителей, действующих в нестабильной рыночной экономике. По мнению некоторых ученых, даже директора доперестроечного ВПК были, скорее, предпринимателями, чем

¹¹ Смольков В. Г. Указ. Соч. С.19.

менеджерами. Так, А.Чепуренко пишет: "Поведение директора оборонного госпредприятия определяется не погоней за прибылью, а совсем иными приоритетами: сохранить хозяйственные связи, добиться получения дефицитных ресурсов, упрочить свое влияние в местной администрации, поддержать свой соцкультбыт и т.д. Но это не противоречит трактовке такого директора, как предпринимателя, если принять концепцию бюрократического дефицитного рынка... прибыль на котором не всегда является или может быть выражена некоей суммой денег. Эта "прибыль" может иметь статусное, политическое или иные измерения"¹².

В либерализированной экономике положение менеджера ближе к статусу предпринимателей. Всеобщая коммерциализация государственных предприятий, крайняя нестабильность условий хозяйствования, разрушение традиционных экономических связей, инфляция, прекращение финансовой помощи государства ставят перед предприятиями, и прежде всего их менеджерами, задачу выживания недопущения банкротства и повышения эффективности производства. Деятельность, связанная с решением этих задач, не имеет ничего общего с "функционированием в рамках налаженной управленческой иерархии в целях развития и сохранения существующих организационно-хозяйственных структур". Она требует принятия новых решений, перестройки организационно-управленческих отношений, использования профессиональных знаний, мобилизации всех творческих сил и способностей. В то же время слабость государственного контроля обеспечивает большинству менеджеров свободу деятельности, сравнимую со свободой владельцев собственных фирм. По мнению того же Смолькова, директорский корпус России, "по сути дела, де-факто превратился в группу предпринимателей, пользующихся хозяйственной и управленческой самостоятельностью, возможностями экономического маневра, и только проблема собственности, ее гарантий отделяет их от свободного предпринимательства"¹³.

¹² Чепуренко А.Ю. Указ. Соч. С. 79.

¹³ Смольков В.Г. Указ. соч. С. 21.

По степени причастности к бизнесу менеджеры занимают промежуточное положение между собственниками-владельцами и работниками исполнительского труда, причем в современных условиях их статус ближе к первым, чем ко вторым. Это позволяет предположить, что менеджеры хозяйственной сферы составляют элемент бизнес-слоя, выступающего главным субъектом развития рынка и трансформации российской экономики.

Менеджеры государственных предприятий (президенты, директора, управляющие) хотя и располагают свободой экономической деятельности, не являются совладельцами управляемой собственности. Они суть наемные работники, доход которых зависит в первую очередь от квалификации, знаний, опыта и результатов работы. Тот факт, что в хозяйственной жизни они вынуждены вести себя как квази-предприниматели, определяется современными условиями России.

Иначе обстоит дело с руководителями акционированных предприятий. Как известно, все модели акционирования российских предприятий предоставляли директорам и администрации льготные условия приобретения акций. Практическое использование этих льгот зависело от экономического состояния и профиля предприятия. Чем эффективнее оно работало, тем вернее переходило во владение администрации. В результате, согласно данным ВЦИОМ, более 75% директоров вошли в состав собственников предприятий, в том числе 6% приобрели контрольные пакеты акций. По данным В.Радаева, 83% опрошенных руководителей предприятий всех форм негосударственной собственности и всех основных форм хозяйственной деятельности ранее — как минимум — участвовали в организации своих предприятий, а свыше 60% входили в число их основных организаторов. «Большинство из них и есть "предприниматели", а не просто "менеджеры", даже с точки зрения "чистой теории", ибо они же и создали предприятия, привлекая новые ресурсы или хотя бы преобразуя форму собственности на ресурсы имеющиеся»¹⁴. Учитывая заметную разницу в положении менеджеров, работающих по найму в частном или государственном

¹⁴ Радаев В. В. "Лисы" сменяют "львов" // Новое время. 1994. № 14. С. 8.

секторах, изучать эти группы целесообразно отдельно.

Соображения о размывании границ между современным директорским корпусом и "классическими предпринимателями" относятся лишь к руководителям производственной, коммерческой и финансовой сфер. Организации же и учреждения бюджетной сферы, финансируемые в основном государством и в лучшем случае покрываемые собственными доходами ограниченную часть расходов, как правило, продолжают жить по законам административной экономики. Их руководители находятся под контролем вышестоящих органов управления, они не только обязаны придерживаться утвержденных смет расходов, но и лично зависят от начальства, способного как споспешествовать, так и противодействовать их продвижению вплоть до отстранения от должности. Поэтому менеджеров бюджетных организаций, на мой взгляд, не следует относить к бизнес-слою.

Данные мониторинга, при всем их богатстве, не позволяют разделить респондентов, занятых в коммерческих или в бюджетных организациях. Это вынудило нас допустить некоторую натяжку, отождествив коммерческие структуры с предприятиями "материального производства", а бюджетные — с организациями "непроизводственной сферы", данные о которых имеются. В действительности небольшая часть "непроизводственных" организаций действует на коммерческих основаниях. Таковы платные поликлиники, больницы, лицеи, гимназии, университеты, спортивные комплексы и т.д. Элемент коммерческой деятельности свойствен театрам, средствам массовой информации, центрам изучения общественного мнения и другим учреждениям социальной сферы, вынужденным самостоятельно зарабатывать деньги. Но деятельность их руководства принципиально отлична от предпринимательства. Во-первых, большинство подобных организаций бесприбыльно. Их цель — не максимизация дохода, а выполнение соответствующих социальных функций: обеспечение требуемого качества лечения людей, их рекреации, обучения, спортивной подготовки и т.п. Во-вторых, наряду с доходами от собственной

деятельности большинство из них получают бюджетные средства, за которые обязаны отчитаться. Поэтому в порядке первого приближения можно считать, что совокупность бюджетных организаций более или менее совпадает с организациями социальной сферы и управления. В соответствии с этой логикой руководители учреждений названных отраслей в бизнес-слой нами не включались.

Для идентификации группы "наемных менеджеров" использовалась та же процедура, что и при выделении менеджеров из полупредпринимателей. Группа менеджеров, работающих только по найму, составила 640 человек. Дальнейшее ее структурирование производилось в зависимости от социально-экономических типов управляемых предприятий (организаций). Варианты ответов на соответствующий вопрос объединялись в три группы: а) государственный сектор (код: "государственные предприятия, организации"); б) частный сектор (коды: "предприятие, принадлежащее отдельному лицу или нескольким лицам"; "предприятие с участием иностранного капитала"); в) акционированный сектор, в действительности включавший и некоторые другие типы организаций, не являющихся ни государственными, ни частными (коды: "государственные акционерные общества", "негосударственные акционерные общества", "товарищества, кооперативы", "предприятия, приватизированные трудовыми коллективами", "колхозы", "общественные организации"). По этому признаку выделены подгруппы: "наемные менеджеры", работающие в государственном и частном секторах экономики (467 человек) и "менеджеры-совладельцы", занятые в акционированном секторе (173 человека).

Общим результатом этого этапа работы было построение "социологической призмы", позволяющей, во-первых, разложить экономически активное население на бизнес-слой и работников "вне бизнеса", а во-вторых, разделить бизнес-слой на группы, занимающие разное положение в системе социально-экономических отношений. Работники "вне бизнеса" представлены преимущественно лицами наемного исполнительского труда на предприятиях всех секторов

экономики. Определяющая же черта бизнес-слоя — занятие самостоятельной хозяйственной деятельностью, осуществляемой ради получения прибыли на свой страх и риск в условиях экономической свободы. В бизнес-слой российского общества я включаю шесть групп: "классические предприниматели" (11%); "самозанятые" (11); "бизнесмены-менеджеры" (7); "полупредприниматели" (46); "менеджеры-совладельцы" (7); "наемные менеджеры" (18%). Проверить обоснованность этого взгляда позволит ознакомление с "социальными портретами" выделенных групп.

Статусные особенности бизнес-групп

Чтобы составить ясное представление о структуре и социально-экономических особенностях интересующего нас слоя, сравним его статусные характеристики с остальным экономически активным населением, после чего выясним особенности статуса каждой из формирующих его групп (табл. 1).

Если работники, не принимающие участия в бизнесе, заняты только наемным трудом, то представителям бизнес-слоя свойствен широкий спектр занятий, включающий как работу по найму, так и разные формы предпринимательства. Характерно, что более 50% из них не считают бизнес основным занятием, а около 40% не считают его и основным родом деятельности¹⁵. Это значит, что значительная часть их еще "не оторвалась от груди" государственной экономики и не идентифицировалась со статусом бизнесменов.

¹⁵ Разница между долями лиц, считающих бизнес основным родом своей деятельности или своим основным занятием (соответственно, 62 и 45%) объясняется тем, что под основным родом деятельности большинство людей понимают занятие, которое считают главным, а под основным занятием — скорее профессионально-должностной формальный статус

Таблица 1

Статусные характеристики работников "вне бизнеса", бизнес-слоя и его групп (в % к общей численности групп)

Основные характеристики статусов	Работники "вне бизнеса"	Бизнес-слой	В том числе бизнес-группы					
			предприниматели	самозанятые	бизнесмены-менеджеры	полупредприниматели	менеджеры-совладельцы	наемные менеджеры
<i>Род деятельности:</i>								
ведение своего дела	—	38	100	15	72	44	—	—
индивидуальный труд	—	24	—	85	8	30	—	—
работа по найму	100	38	—	—	20	26	100	100
<i>Основное занятие:</i>								
предпринимательство	—	31	100	41	51	27	—	—
индивидуальный труд	—	14	—	59	2	16	—	—
работа по найму	100	55	—	—	47	57	100	100
<i>Сектор занятости:</i>								
частный	4	43	100	100	26	42	—	16
акционированный	29	38	—	—	70	50	100	—
государственный	67	19	—	—	4	8	—	84
<i>Должностной статус:</i>								
руководящий	5	42	60	12	100	5	100	100
исполнительский	95	58	40	88	—	95	—	—
<i>Размер предприятия (по числу занятых):</i>								
до 20 человек	15	41	66	100	46	29	18	25
20 человек и более	85	59	34	—	54	71	82	75

Принципиально различны пропорции распределения бизнесменов и работников "вне бизнеса" между предприятиями разных форм собственности. Так, соотношение бизнесменов, занятых в частном и в государственном секторах, составляет 5:2, а такое же соотношение среди работников "вне бизнеса" — 1:17. К бизнес-слою принадлежат лишь 6% работников государственного, 13 — акционерного и 46% — частного сектора. Доля представителей этого слоя, занятых в частном секторе экономики, в 10 раз выше, чем их доля в среднем по стране, в акционерном — в 1,5 раза выше, а в государственном — в 3,5 раза ниже. Таким образом, частный сектор служит одновременно и "инкубатором", и "накопителем", и основной сферой деятельности предпринимательства.

Среди респондентов, не занятых никаким бизнесом, на 19

работников исполнительского труда приходится 1 руководитель (занятый в бюджетной сфере), в бизнес-слое же соотношение этих категорий работников составляет 2:3. Хотя работники, не выполняющие управленческих функций, в целом преобладают и здесь, степень их доминирования в 12 раз меньше. Преимущественной сферой деятельности бизнес-слоя являются мелкие предприятия. В фирмах, насчитывающих до 20 работников, заняты 41% бизнесменов против 15% работников "вне бизнеса". Работники мелких фирм занимаются бизнесом в 3 раза чаще, чем персонал более крупных организаций. Таким образом, статусные характеристики бизнес-слоя существенно отличаются от остальных работающих россиян.

Теперь рассмотрим данные табл. 1, относящиеся к конкретным бизнес-группам. Прежде всего здесь надо отметить высокую дифференцирующую силу всех группообразующих статусных признаков. Судить о ней можно по разности максимальных и минимальных значений каждого признака для разных групп. Так, вопрос о роде деятельности предполагает выбор одного из трех ответов "ведение собственного дела", "индивидуальный труд" и "работа по найму". Значения первого и третьего признаков в разных группах колеблются от 0 до 100, т.е. дифференцирующая сила (ДС)=100, а второго — от 0 до 85 (ДС=85). Значит, признак "занятость индивидуальным трудом" дифференцирует бизнес-группы чуть слабее, чем остальные. Максимальной дифференцирующей силой по отношению к бизнес-группам обладают признаки – "ведение собственного дела", "работа по найму", "занятие предпринимательством", "занятость в частном секторе", "занятость в акционированном секторе" (ДС=100), затем идут "руководящий или исполнительский должностной статус" (95), "самозанятость" как род деятельности (85), "работа в госсекторе" (84), "число занятых на предприятии" (82) и "самозанятость" как основное занятие (59).

Статус отдельных бизнес-групп характеризуется разной определенностью, приблизительно оценить которую можно, например, через число нулевых и 100%-ных значений в соответствующих столбцах.

Максимальная величина данного показателя — 13 (по числу строк таблицы), фактически же для "менеджеров-совладельцев" он равен 11, для "наемных менеджеров" и "предпринимателей" — по 9, для "самозанятых" — 7, для "бизнесменов-менеджеров" — 2, а для "полупредпринимателей" — 0. Составим краткие статусные портреты бизнес-групп в порядке снижения их определенности.

"Менеджеры-совладельцы" — хозяйственные руководители мелких и средних акционированных предприятий, работающие по найму, но располагающие значительными пакетами акций управляемых предприятий

"Наемные менеджеры" — хозяйственные руководители, управляющие государственными, реже частными, предприятиями или фирмами "за зарплату".

"Предприниматели" — собственники преимущественно мелких предприятий и фирм, лично управляющие последними, не совмещая эту деятельность с какой-либо работой по найму.

"Самозанятые" — лица, занятые мельчайшим предпринимательством на базе индивидуальной трудовой деятельности с помощью собственных средств производства (преимущественно специалисты и квалифицированные рабочие)

"Бизнесмены-менеджеры" — наемные директора мелких и средних предприятий преимущественно акционированного и частного секторов, совмещающие управленческую работу по найму с ведением собственного бизнеса. Для части из них управленческая работа по месту службы является главным образом прикрытием личного бизнеса.

"Полупредприниматели" — "рядовые", т.е. не руководящие работники преимущественно акционированного и частного секторов экономики, совмещающие работу по найму с разными видами предпринимательства, включая индивидуальную трудовую деятельность.

Несмотря на отмечавшиеся выше размытость и противоречивость данных о трудовом и предпринимательском статусе работников, портреты бизнес-групп получились достаточно четкими. Проверить дифференцирующую силу выстроенной структуры можно путем анализа

признаков, не использовавшихся при идентификации групп, но тесно связанных с их статусом. Одним из таких признаков является уровень заработков (доходов), получаемых разными группами бизнес-слоя.

Доходы бизнес-групп

Рассмотрим табл. 2, в которой показаны доходы групп с разным предпринимательским статусом. Первый из используемых здесь показателей отражает средний уровень основных и дополнительных доходов респондентов в апреле—декабре 1993 г., выраженный в процентах к средним доходам, во-первых, работающего населения "вне бизнеса", во-вторых, бизнес-слоя в целом. Поскольку в условиях быстрой инфляции средние за длительный срок показатели номинальных доходов не очень надежны, интересующие нас процентные соотношения рассчитывались за каждый месяц отдельно, после чего определялась средняя величина за весь учитываемый период. Наряду с этим были рассчитаны распределения изучаемых групп по двум инвариантным шкалам доходов, элиминирующим влияние инфляции. Первой является квартальная шкала основных и дополнительных доходов работающих россиян, а второй — ранее сконструированная и описанная нами "социальная шкала материальной обеспеченности семей работников"¹⁶. Приведенные в таблице показатели этих распределений также рассчитывались помесечно, после чего выводились средние значения.

¹⁶ См.: Заславская Т.И. Доходы работающего населения России // Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения. 1994. № 1.

Таблица 2

**Уровень и дифференциация доходов работников "вне бизнеса",
бизнес-слоя и его групп (май—декабрь 1993 г.)**

Основные характеристики доходов	Работники "вне бизнеса"	Бизнес-слой	В том числе бизнес-группы					
			предприниматели	самозанятые	бизнесмены-менеджеры	полупредприниматели	менеджеры-совладельцы	наемные менеджеры
Среднемесячный доход в % к аналогичному доходу:								
работников "вне бизнеса"	100	276	516	394	401	217	195	141
бизнес-слоя в целом	43	100	187	143	145	79	71	51
Распределение респондентов между квартилями доходов всех работающих россиян (в % к численности каждой группы):								
I	26	17	13	17	16	21	7	12
II	26	14	4	8	7*	17	18	17
III	26	21	11	16	16	21	26	29
IV	22	48	71	59	61	41	49	42
Распределение респондентов между уровнями материальной обеспеченности (в % к численности каждой группы):								
бедность или нищета	41	21	8	14	16	28	18	18
нуждаемость или ограниченный достаток	51	46	29	37	38	44	49	64
зажиточность или состоятельность	8	33	63	49	46	28	33	18

Средний уровень доходов бизнесменов в 2,5—3 раза выше, чем наемных работников, не участвующих в бизнесе. В составе бизнес-слоя в 2 раза меньше бедных и в 4 раза больше зажиточных людей, чем среди тех, кто получает только зарплату. Бизнес-слой, составляя 1/9 экономически активного населения, концентрирует 1/3 всех живущих зажиточно и состоятельно, но лишь 1/17 бедных и обнищавших.

Данные табл.2 позволяют разделить бизнес-слой на три страты: верхнюю ("предприниматели", "бизнесмены-менеджеры", "самозанятые"); среднюю ("полу-предприниматели", "менеджеры-совладельцы"); нижнюю ("наемные менеджеры").

Доходы "предпринимателей" превышают доход среднего наемного работника в 5 раз, а среднего бизнесмена — почти в 2 раза. Более 70% представителей этой группы относятся к верхнему квартилю доходов, 2/3 семей из них живут зажиточно или состоятельно. Доходы этой группы

сильно поляризованы, что проявляется в значительно большей наполненности крайних квартилей по сравнению со средними (84:16). И это не удивительно, ведь предпринимательству присуща резкая дифференциация доходов: часть выбравших это занятие добивается экономического успеха, в то время как другая часть разоряется.

Группы *"бизнесменов-менеджеров"* и *"самозанятых"* занимают вторую ступень доходов. Их заработки в 4 раза выше средних заработков работников *"вне бизнеса"* и в 1,4—1,5 раза превышают средний уровень доходов бизнес-слоя. Доходы обеих групп дифференцированы почти так же, как предпринимателей (соотношение лиц, попадавших в крайние и в средние квартили доходов — 76:24). По сравнению с предпринимателями в нижний квартиль попадает несколько большая, а в верхний — меньшая часть представителей этих групп. Аналогичная разница имеет место в распределении респондентов по градациям материальной обеспеченности семей.

"Предприниматели", *"бизнесмены-менеджеры"* и *"самозанятые"* представляют наиболее процветающую часть мелкого бизнеса. Составляя 29% бизнес-слоя, они сосредоточивают 46% его доходов. Тем не менее все они представляют мелкий бизнес. Об этом свидетельствует то обстоятельство, что доходы *"бизнесменов-менеджеров"* и *"предпринимателей"* всего на 15—30% выше доходов самозанятых. Это лишний раз подтверждает, что подлинных властителей экономики следует идентифицировать и изучать другими методами.

Третью ступень доходов занимают группы и *"менеджеров-совладельцев"*, и рядовых *"полупредпринимателей"*. Доходы этих групп примерно в 2 раза выше, чем у работников *"вне бизнеса"*, но в той же пропорции отстают от более развитых групп бизнес-слоя. Распределение этих групп между квартилями доходов и ступенями материальной обеспеченности, хотя и смещено в сторону высших градаций, но слабее, чем в ранее описанных группах. При этом доходы *"полупредпринимателей"* дифференцированы сильнее, чем *"менеджеров-совладельцев"*. Доля низкооплачиваемых и бедных среди полупредпринимателей значительно выше, чем среди менеджеров-

совладельцев. Очевидно, это связано с тем, что заработок менеджеров более гарантирован и стабилен, чем рыночные доходы полупредпринимателей. Составляя 53% бизнес-слоя, рассматриваемые группы получают 43% его доходов.

Ниже всего оказались доходы *"наемных менеджеров"*, работающих *"за зарплату"*, не владеющих акциями своих предприятий и не ведущих частного бизнеса. По отношению к другим предпринимательским группам их заработки составляют менее 1/2, будучи лишь в 1,4 раза выше, чем у наемных работников исполнительского труда. Столь малая разница не компенсирует ни требуемых для управления производством образования, квалификации и опыта, ни ненормированного рабочего дня, ни тяжести ответственности за организацию производства и социальное благополучие коллектива. В условиях спада производства, кризиса неплатежей, сложности сбыта продукции и т.д. почти 1/5 этой группы живут на уровне бедности. Приведенные данные вызывают сомнение в правомерности включения *"наемных менеджеров"* в состав бизнес-слоя. Быть может, их правильнее рассматривать как маргинальную группу, промежуточную между бизнес-слоем и остальной частью общества. Но чтобы проверить это предположение, надо проанализировать более обширную и разностороннюю информацию

* * *

За годы реформ в недрах российского общества сформировался не вполне развитый, социально гетерогенный, слабо идентифицирующийся со своим статусом, но достаточно массовый (10—12% работников) бизнес-слой, занятый инициативной самостоятельной экономической деятельностью, базирующейся на частной собственности.

Состав этого слоя разнороден. С одной стороны, он стратифицирован *"по вертикали"*, в зависимости от масштабов деятельности бизнесменов, от имеющихся в их распоряжении собственных и привлеченных ресурсов, а также от экономического и политического влияния. С другой — бизнес-слой состоит из групп, различающихся своим генезисом, социально-экономическим положением, содержанием деятельности и т.д. Как *"вертикальная"*, так и

"горизонтальная" проекции бизнес-слоя пока мало исследованы и нуждаются в тщательном изучении.

Несмотря на свою незрелость, ограниченный объем и узкую направленность экономической деятельности (преимущественно на коммерцию и финансовые операции), бизнес-слой уже социально отделился от остальной части общества. Расцвет теневой экономики и рэкета, а также практика массового уклонения от налогов, других форм неправового поведения с неизбежностью обуславливают резкое занижение уровня декларируемых бизнесменами доходов, в том числе и в наших данных. В этих условиях почти трехкратную разницу между доходами бизнес-слоя и заработками остальных россиян надо признать весьма значительной. Страта "предпринимателей" имеет возможность вести образ жизни, недоступный подавляющему большинству россиян. Бизнесмены-менеджеры и обладающие высокой квалификацией "индивидуалы" лишь немного от них отстают. Менеджеры приватизированных предприятий и рядовые полупредприниматели пока лишь борются за такую возможность, рассчитывая со временем перейти в более высокие группы. Ведь ни один вид работы по найму, включая самый квалифицированный, не обеспечивает в современной России доходов, сравнимых с простейшим предпринимательством.

Естественно, работа по целостному изучению бизнес-слоя России только начинается. На следующем этапе наша исследовательская группа намерена выяснить, дифференцирует ли описанная выше система бизнес-групп демографический состав, общее социальное настроение, экономическое сознание и поведение предпринимателей. И можно ли рассматривать эти группы в качестве реальных субъектов развития и преобразования российской экономики.