

В. И. Ляшенко,

доктор экономических наук,

филиал ИЭП НАН Украины при ЛНУ им. Т. Шевченко,

Т. В. Светличная,

г. Донецк,

## СРЕДНИЙ КЛАСС И МЕСТО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЕ СОВРЕМЕННОГО ДЕМОКРАТИЧЕСКОГО И ПЕРЕХОДНОГО ОБЩЕСТВА

Серьезные сдвиги в социальной структуре, вызванные реформированием политической и экономической сфер, обуславливают макросоциальный характер происходящих в современном постсоветском обществе перемен. Эти сдвиги связаны как с трансформацией властных элит, так и с изменением статусных позиций основных профессиональных групп, то есть массовых средних слоёв населения, которые составляют костяк общества. Переход к рыночным отношениям вызвал появление и различные толкования понятия «предпринимательство». В настоящее время в стране уже имеется широкий слой предпринимателей, среди которых и мелкие уличные торговцы, «основным» капиталом которых является ручная тележка для перевозки груза, и владельцы крупных предприятий с многомиллиардными оборотами.

Сочетание свободы личности с действием рыночных механизмов и конкуренции обеспечивает наибольшую интенсивность поисковой активности в обществе, эффективность распределения ресурсов и реализацию способностей индивида. Несмотря на то, что функция предпринимательства в принципе рассеяна среди всех индивидов, все-таки можно выделить особый класс лиц, готовых опробовать новые возможности. Доля их в различных общностях примерно одинакова. Сетования на «отсутствие духа предпринимательства» является не природным свойством, а следствием ограничений, налагаемых существующими обычаями и институтами.

Людвиг Эрхард, «отец германского экономического чуда», писал: «Я не могу себе представить средние классы населения иначе, — и только на этой основе я признаю их, — как слой населения, заключающий в себе или стремящийся объединить людей, которые из чувства собственной ответственности и на основе собственной трудовой деятельности хотят обеспечить свое существование. Качества, которые должны составлять для средних классов высшую ценность: чувство личной ответственности за свою судьбу, независимое существование, решимость обеспечить себе существование собственной трудовой деятельностью и желание самоутверждения в свободном обществе, в свободном мире.

Все наши попытки ограничить эту свободу, подорвать эту мужественную решимость к существованию, понизить ценность индивидуальности и самостоятельности трудовой деятельности, не послужит опорой среднему слою, а окажутся ударом по нему... Если как раз в этом слое нашего народа будет потеряна решимость к самоутверждению на основе собственной силы, на основе собственной трудовой деятельности, то от этого среднего слоя действительно не останется ничего, кроме групп-

пы людей, требующих защиты, чтобы иметь возможность жить немного лучше, чем другие. Но это приведет к потере этической ценности среднего слоя» [1, с. 140 — 141].

Как показывает анализ, экономике ни одной из развивающихся, да и развивающихся стран, по сути, не удается избежать руководства со стороны государства, носящего более или менее ограничительный характер. По мнению Ж. Блардона [2], в современном мире страны со смешанной экономикой носят более или менее «капиталистический» характер в зависимости от того значения, которое они в своей экономической политике придают следующим пяти параметрам и их сочетаниям: 1) свобода действующих лиц и испытываемое ими чувство ответственности за принимаемые решения; 2) объединение усилий всех действующих лиц и их участие в процессе принятия решений; 3) юридический статус собственности; 4) стремление к максимальному извлечению прибыли; 5) стремление к достижению максимального социально-экономического прогресса (повышение реальной производительности и реального дохода на душу населения).

Анализируя возможные варианты сочетаний этих параметров, можно предположить, что в ближайшем будущем экономика нашей страны может перейти к экономике, являющейся «капиталистической» лишь в незначительной степени либо вовсе не являющейся таковой. Это будет зависеть от расстановки приоритетов по отношению к перечисленным выше параметрам с учетом национальных традиций и политического выбора. Лишь расстановка приоритетов в порядке 1, 3 (с господством частной собственности на средства производства), 4 означала бы, что выбор сделан в пользу откровенно «капиталистической» модели. Расстановка приоритетов в последовательности 1, 2, 5, 3, 4, напротив, говорила бы о стремлении всех действующих лиц в принятии решений (1, 2), преобладания социально-экономического прогресса (5) над стремлением к максимальной прибыли (4), возможное разнообразие организационно-правовых форм предпринимательства (3). В случае такого выбора «капиталистическая» модель принимала бы менее выраженный характер или исчезла бы совсем, уступив логике социально-экономического прогресса и стремлению предпринятия и извлечению нормальной прибыли.

Процесс становления предпринимательства в условиях перехода к рынку неизбежно будет сопровождаться отказом от сложившихся в массовом сознании десятилетиями стереотипов и долгим мучительным процессом освоения новых ценностей. Среди последних немаловажным является тот факт, что наилучшую политическую и экономическую организацию общества формируют сред-

ние слои. Соответственно и государства тем лучше управляются, чем большую долю в них составляют представители среднего класса. Таким образом, наиболее заинтересованными в стабильности общества являются так называемые «средние слои», удельный вес представителей которых в социальной структуре общества и обеспечивает эту стабильность.

Обществу еще предстоит осознать, что всякая власть разлагает, но абсолютная власть разлагает абсолютно. Поэтому власть должна быть максимально рассредоточена, а также должны быть приняты меры против ее концентрации сверх разумных пределов. Малое предпринимательство, если оно поддерживается в здоровом состоянии, создает благоприятные условия для разделения власти, препятствуя, с одной стороны, ее концентрации, а с другой — содействуя строительству сильного среднего класса. Как показывает мировой опыт, именно малые предприятия в условиях рынка помогают решить проблемы обеспечения рациональной занятости и среднего уровня доходов. Предстоит также осознать, что подлинным двигателем экономики в условиях рынка выступает предпринимательство. Чем оно более активно, чем больше способных и умелых людей вовлечено в предпринимательскую деятельность, тем лучше используются все общественные ресурсы, тем активнее хозяйственное развитие.

В последние несколько лет социальная структура оказалась одним из центральных объектов внимания исследователей, стремящихся описать и проанализировать отдельные группы, их место и роль в качестве элементов социальной структуры нашего общества. Среди них можно выделить также нетрадиционные для советской социологии объекты исследования, такие, как «партократия», «номенклатура», «этакратия», группы, связанные с «мафией» и «теневой экономикой», «маргиналы», «средние слои».

Немаловажный аспект в трактовке советской социальной структуры, который имеет отношение к параметрам благосостояния населения и на котором следует подробнее остановиться, — это место и роль номенклатуры в обществе. В эпоху «гласности» сложилось отношение к номенклатуре как к классу — коллективному эксплуататору и критика сосредоточивалась на системе материальных привилегий политбюрократии.

Реальная сила и способы господства советской номенклатуры вместе с тем были связаны не столько со значительным (по доле в создаваемом национальном богатстве) перераспределением материальных благ в свою пользу, сколько с архаической структурой политической стратификации советского общества: наличием одного «господствующего класса», гаранта воспроизводства социально-экономического уклада, задававшего социальные нормы и контролировавшего их исполнение. Этот класс (сословие) был противопоставлен большинству населения, которое не имело демократических институтов для определения круга лиц, обладавших правом нормотворчества.

Только сам политически господствующий класс корпоративно и монопольно обладал этим правом наряду с правом формулирования целей общественного развития. Номенклатура в роли гаранта социального порядка была в то же время социально-политическим институтом, в

значительной степени контролировавшим через механизм вертикальной мобильности распределение по социальным статусам. В советском обществе именно в политической сфере сохранялось социальное неравенство, которое тем не менее было ограничено в возможностях передачи властных привилегий следующим поколениям — детям и внукам. Это одна сторона вопроса.

Другая, на которую стали больше обращать внимание лишь в последнее время, непосредственно связана с институциональной ролью номенклатуры как регулятора вертикальной мобильности и проявляется в том, что именно внутри номенклатуры стали разрушаться старые нормы отношений и консолидироваться социальные силы, незаинтересованные в сохранении сложившегося социально-экономического уклада.

Так, гарантии личной иммунитета, появившиеся в 50-х годах с ликвидацией практики политического террора, и усиление позиций технократии привели к переориентации внутриноменклатурной конкуренции с борьбы за «политические ресурсы» на борьбу за реальные экономические ресурсы. С этого времени стали укрепляться через каналы вертикальной мобильности группы («по интересам»), а также формироваться новые корпоративные ценностно-этические регуляторы, ориентированные на согласование интересов и поддержание горизонтальных отношений между различными номенклатурными группами.

Противоречие между осознаваемыми интересами отдельных корпоративных групп и невозможностью реализовать эти интересы в рамках номенклатуры как социально-политического института, изначально ориентированного на поддержание социального порядка в системе социализма, во многом и стало «локомотивом» перестройки [4].

Таким образом, материальное положение советской номенклатуры, реальные и мнимые привилегии, особенно при нынешних гротескных формах демонстративного неравенства, определенно не кажутся большинству населения уже столь значимыми. На первый план выступают другие аспекты этого феномена. С одной стороны, патерналистское наследие «правлящего класса» в сфере социальных регуляторов и механизмов общественной интеграции, доминирование традиционалистских общественных структур, не связанных нормами правовых отношений, с другой — роль номенклатуры как организованного (со сложившимися правилами игры) социального слоя, который до сих пор обладает значительными политическими и бюрократическими ресурсами и является одной из доминирующих силовых группировок в борьбе за ресурсы экономические. Массовые процессы разнонаправленного передвижения по социальной лестнице, протекающие, согласно существенно иным, нежели ранее, закономерностям, являются сегодня на внешнем, событийно-бытовом уровне фактом таким же очевидным, как и неприкрытая борьба властных элит.

В доминировавшей долгие годы официальной идеологии представления о монолитном единстве двухклассового (с одной прослойкой) советского общества верно был отражен тот реальный аспект стратификации, который связан с интегративными свойствами социальной

структуры государств реального социализма. Это были действительно крепкие по структурному оформлению социально-экономические образования, характеризовавшиеся реально существовавшим единством, в котором выражалось общественное одобрение установленного порядка.

Обозначились попытки пересмотра критериев структурообразования, формирования неподвинутого отношения к теории стратификации. Сложившаяся в стране социальная структура характеризуется «жесткостью», невосприимчивостью к переменам. Столь необходимую ей сегодня гибкость и динамичность могут придать только промежуточные «средние слои» или «средний класс» как постоянный источник экономической активности.

Средние, промежуточные, слои, — непреходящий элемент социальной структуры любого демократического общества. Однако их численность и способность выполнять роль катализатора развития общества зависят от различных социально-экономических, политических и социально-психологических условий.

Термины «средние слои» и «средний класс» — далеко не новинка и обозначают устоявшиеся понятия. Одно из последних советских справочных изданий по социологии приводит следующее определение: «Средние слои — совокупность социально неоднородных слоев и групп в классово-антогонистическом обществе, занимающих промежуточное положение между основными классами». Тот же источник считает неправомерным называть средние слои «средним классом», поскольку они «не обладают типобразующими признаками класса» [5].

В то же время многочисленные зарубежные сторонники теории «нового среднего класса», «единого среднего класса» считают употребление этого термина вполне правомерным, вкладывая в понятие «класс» смысл, отличный от традиционного для современного марксизма. Существует большой разброс в представлениях о критериях принадлежности людей к «среднему классу» и, следовательно, о его составе и численности. Одни предпочитают определить социальную принадлежность на основе дохода, имущественного положения, профессии или рода занятий, образования. Другие исходят из принципа самоидентификации индивида, то есть относят к «среднему классу» тех, кто сам себя причисляет к этой группе независимо от социально-экономических показателей, определяющих его социальное положение.

Используя понятие «средний класс», исследователи выделяют в его составе старые и новые средние слои. Существование первых связано в значительной мере с мелкотоварным укладом. К этой категории обычно относят ремесленников, мелких предпринимателей, торговцев, лиц свободных профессий. Удельный вес этих групп в странах Запада имеет явную тенденцию к уменьшению, в особенности там, где велика доля занятых в госсекторе экономики (в странах Северной Европы, например) и составляет 6 — 10%. В то же время отмечается наличие серьезного противодействующего фактора — роста «теневой экономики», которая базируется в основном на мелкотоварном укладе.

Следует отметить, что имевшее место ранее в советском обществе единство, однако, не означало аморф-

ности его социальной структуры, которая, видимо, не без влияния социальных факторов, обозначенных Питиримом Сорокиным как «силы стратификации», включала в себя свой «верх» и «низ», а также широкие средние слои (состоявшие из квалифицированных профессионалов), ориентированные на рост своих позиций и имевшие доступ к каналам вертикальной мобильности.

Быстрый социальный взлет «людей знания» после второй мировой войны послужил основой реструктурирования существовавшего ранее среднего класса, возникновения в индустриально развитых странах «нового среднего класса», чьи ресурсы влияния были связаны прежде всего с высоким уровнем образования, а не с собственностью как таковой. «Новый средний класс» стал основным потенциалом постиндустриального развития Запада. Новые средние слои представляют собой быстро растущую часть «среднего класса». Сюда входят управляющие низшего и среднего ранга, основная часть работающей по найму интеллигенции, мелкие и средние служащие. Рост численности этой части «среднего класса» обусловлен развертыванием НТР, усложнением организационной структуры управления на всех уровнях народного хозяйства, расширением сферы услуг.

Судя по зарубежной экономической литературе [6, с.12 — 15; 1, с. 19], мир знает две модели социальной структуры, основанной на принципах «свободного хозяйствования». Модель демократического рыночного общества, поддерживаемого мощной социальной группой, называемой «средним классом», к которому причисляется в некоторых странах до 80 % граждан. Схема распределения социальных слоев в развитом демократическом обществе западного типа геометрически напоминает по форме овал с развитой центральной частью и относительно невысокими полюсами высшего класса и класса беднейших слоев и социально слабых групп. Общество подобного типа в процессе своей эволюции выработало механизмы достижения общественного компромисса с помощью демократических институтов.

Схема социальной структуры слабо развитого, но опирающегося на рыночную философию общества, имеет иной вид и напоминает островерхий треугольник с вынутыми сторонами, имеющий широкое, мощное основание. В схеме отражена ключевая проблема общества данного типа: трудность в создании какого-либо стабильного механизма выработки общественного согласия. Средний класс там слишком слаб, чтобы навязывать всей структуре свое понимание категории консенсуса, в то время как наиболее бедные слои, хотя и многочисленные, но не образованные, не в состоянии сформировать (за исключением революционных ситуаций) достаточную политическую силу, способную придать направление ожидаемым преобразованиям. Поэтому, если в рамках развитого демократического общества право на занятие высоких государственных постов и, следовательно, на осуществление власти, дается на основании доверия общества, полученного на выборах, то в слабо развитом обществе источником власти становится имущественное положение и вытекающие из него возможности использования частных финансовых средств для политических целей.

Слабость среднего класса приводит к возникнове-

нию препятствий для демократических процессов. Выработка общественного консенсуса, приемлемого и для богатых, влиятельных слоев, и для бедных масс города и деревни, становится почти невозможной. Из этой объективной невозможности рождается или тенденция к возникновению диктатуры типа, стремящейся в первую очередь реализовать интересы высших слоев, или тенденция революционной диктатуры, опирающейся на «силу вооруженных масс» и стремящейся к одностороннему и в то же время мнимому удовлетворению интересов беднейших слоев.

Последовательная реализация схемы социалистического общества приводит к формированию иной по сравнению с предыдущими социальной иерархии. Как известно, верхней ступенью существовавшей до начала либеральных перемен социальной лестницы была номенклатура — иерархия партийной и хозяйственной бюрократии, управлявшая государственной собственностью и контролировавшая распределение создаваемого фонда жизненных средств. Для остальной части лестницы был создан своеобразный «табель о рангах», распространявшийся на всю сферу экономики. С одной стороны, он включал иерархию отраслей хозяйствования (степень народнохозяйственной значимости), с другой — иерархию социально-профессиональных групп.

Связь между результативностью труда и благосостоянием населения в большой степени опосредовалась этой системой административно-статусного распределения, которой в официальной идеологии была придана форма социально справедливого распределения по труду. Поэтому схема расслоения социалистического общества напоминает сильно сплюснутый треугольник с очень широким основанием, большую часть площади которого занимает слой «работников», «трудящихся», а вершину — «люди власти».

Следует признать, что при всех издержках в области гражданских прав и политических свобод социальный мир в советской системе был достаточно прочным и длительным. Подобный строй был также важным элементом послевоенной системы глобального мирового порядка, который просуществовал без горячих конфликтов более сорока лет, вплоть до конца 80-х гг.

Ситуация в настоящее время такова, что среднего класса в современном постсоциалистическом обществе, де-юре, практически не существует. Е. Турунцев [4, с. 91 — 92], характеризуя социально-экономическую основу стратификации советского общества как государственный социализм, выделяет два момента. Во-первых, делает акцент на степени сложности перехода от неклассовой к классовой структуре. При этом значение имеют не столько те или иные названия советских стратификационных групп — сословия или классы (кланы, касты), — сколько вопрос: может ли советская «клановая, кастовая, сословная» структура достаточно легко стать классовой или же, представляя собой процесс смены типа общественной интеграции, этот переход станет не только одним из глубинных, но и, вероятно, самым болезненным из всего комплекса интеграционных процессов. Во-вторых, подчеркивает, что социализм и капитализм представляют собой лишь различающиеся по своей эффективно-

сти формы, в которых протекает многоплановый процесс социально-исторической модернизации в направлении перехода от аграрного общества к индустриальному и далее к той стадии, которая может быть охарактеризована как информационное постиндустриальное общество.

В модели, которая приближалась к теоретической (в СССР, Чехословакии, Румынии, Болгарии), «средний класс» представлял слой порядка 1 — 2% населения. В странах, «запаздывавших» на пути к коммунизму (Польша, Венгрия), этот слой был несколько шире, что, кстати говоря, и обеспечивает относительно более легкое возвращение этих стран к модели общества демократического типа.

В этом отношении оправданным является проведение различия между процессами модернизации и трансформации: первый характеризуется как движение в «постиндустриальное общество», второй — как собственно «капиталистическая революция», преодолевающая архаичность социально-экономических и политических форм общественной организации. Это значит, что и оценка современных попыток изменения парадигмы хозяйствования («внедрения» капитализма) должна учитывать не только их направленность на устранение «феодалных устоев», но и влияние на общие перспективы движения в постиндустриальную фазу.

«Существует ли «средний класс», старые и новые средние слои в нашем обществе?», «Возникнет ли средний слой в постсоветском обществе?», «Почему в СССР не было среднего класса?» — эти вопросы стали уже общим местом в дискуссиях о социальной структуре. Публикации, в которых в том или ином контексте рассматривается вопрос о «среднем классе», средних слоях в СНГ, содержат полярные суждения.

Академик Т. Заславская представляет эту структуру следующим образом: а) номенклатура; б) сравнительно небольшой средний класс, включающий «директорский корпус» и приближенных к номенклатуре интеллигентов; в) низший класс, объединяющий основную массу наёмных работников; г) социальное «дно», десоциализированные элементы. При этом отмечается «неразвитость, если не отсутствие, среднего слоя». Советское общество определяется как общество низшего класса [8, с. 3].

При таком подходе основой социального диагноза могут служить представления о капиталистическом характере советского общества и, как следствие, возможность сравнения абсолютных уровней благосостояния в бывшем СССР и на Западе. Более низкий уровень благосостояния в СССР прежде всего за счет существенно меньших размеров располагаемой собственности делает по этой логике советского человека человеком низшего класса.

Некоторые авторы делают вывод о том, что в данной социально-экономической системе появление среднего класса в принципе невозможно. Однако допускается, что источником формирования «среднего класса» может стать развивающийся семейный бизнес в сельском хозяйстве и сфере услуг. Отметим, что этот резерв пополнения старых средних слоев, которые, впрочем, для наших условий являются тоже «новыми», если учесть их фактическую легализацию лишь в последние годы.

Однако по большому счету представляется спор-

ной и возможность прямого сопоставления средних слоев столь различных по своим политическим и экономическим основаниям обществ — советского общества и промышленно развитых демократий Запада, и в целом способ сопоставления, при котором за основу берется абсолютный, а не относительный уровень благосостояния населения. Ведь и в самих развитых странах уровни жизни значительно различаются.

В литературе отмечается, что уровень благосостояния во многом определяется целями развития, на которые ориентируется страна. Например, в новых индустриальных странах ориентация на создание высококонкурентной экономики на определенных этапах достаточно сильно сдерживала рост народного благосостояния. Однако, если общество в большинстве своём разделяет такую ориентацию, то проводимое властными элитами сдерживание воспринимается как явление нормальное и не угрожает существованию среднего класса.

Другие исследователи, напротив, называют новые средние слои «хребтом» нашего общества, подчеркивая, что эти слои представляют собой конгломерат социальных групп с различными интересами и культурой. Автор работы [4, с. 95], отмечая, что советское общество было архаичным с точки зрения распределения по политическим ролям, но профиль экономического расслоения по мере индустриализации страны становился весьма схожим с профилем, наблюдавшимся в других индустриальных странах, то есть характеризовался выраженным средним слоем.

Поскольку само понятие средний класс появилось для обозначения значительной части социального спектра, который оказался неподвластным открытому Марксом закону обнищания («пролетаризации») тех, кто не обладает капитализируемой частной собственностью, то и средний слой в СССР также удовлетворял этому требованию — никаких заметных тенденций к его пролетаризации не было. Напротив, он характеризовался такими двумя важными признаками, как высокий образовательный-квалификационный уровень и ориентация на социальный рост.

Если учесть, что со второй половины XX в. в социально-экономической жизни всё более увеличивается роль знания, обладание которым становится такой же важной статусной характеристикой, как властные полномочия, благосостояние или профессиональный престиж, советское общество открывало большие возможности для увеличения социальных ресурсов всех слоев населения.

По своим профессионально-трудовым позициям и образовательному уровню советский средний слой не уступал в начале 90-х гг. XX в. западному «новому среднему классу», и он также являлся основным источником роста постиндустриального потенциала развития страны. Исследования благосостояния населения, проведенные в ряде стран бывшего социалистического лагеря в середине 80-х гг., зафиксировали характерную для всех промышленно развитых стран зависимость между высоким уровнем образования и профессиональным статусом, с одной стороны, и высокими доходами — с другой [7].

Номенклатура контролировала в основном те от-

расли образования, которые имели непосредственный выход на политическую арену (сюда могут быть отнесены различные «идеологические науки» и сфера международных отношений), техническое образование было общедоступно. При этом квалифицированные специалисты и рабочие активно использовали возможности вертикальной мобильности, существовавшие не только в профессиональной, но и в политической сфере. Так, за период с конца 50-х и до конца 60-х гг., то есть до того времени, когда был резко сокращен прием в партию представителей интеллигенции, её доля в КПСС выросла почти в два раза и приближалась к 50%. Причем это было характерно не только для СССР, но и для других стран социализма — в Югославии в тот же период доля интеллигенции в партии составляла около 70%. Подчиняясь предлагаемым правилам игры и в общем принимая их, квалифицированные специалисты и рабочие имели достаточно возможностей, чтобы попасть в номенклатурную элиту. Результатом этой мобильности и явилось укрепление позиций технократии.

Вместе с тем, интеллигенция, не связанная как номенклатура корпоративной ответственностью за неизбежность «общественных интересов», пользовалась значительной свободой самовыражения, в том числе и возможностью умеренной критики этих «интересов», если она не приходила в прямой конфликт с установленным социальным порядком, не подвергала его сомнению. Средний слой оказывался в достаточно выгодном положении: патерналистские нормы хозяйственной жизни всем обеспечивали высокий уровень социальной защиты, при этом, с одной стороны, из него рекрутировались новые члены политически господствующей элиты, с другой — при желании его представители могли позволить себе и культурную дистанцированность от политическо-го режима.

В образе жизни представителей «советского среднего слоя» были типичные для западного среднего класса буржуазные элементы. Это с очевидностью проявлялось в «приватизации стиля жизни» [4, с. 96], — всё большем расхождении реальных устремлений, связанных с ориентацией на материальное благополучие, и общественно прокламируемых идеалов. Английский политолог Ричард Саква отмечал, что для населения в СССР «коммунизм всё больше становился стилем жизни, нежели привлекательной целью, и чем меньше он был целью, тем привлекательней становился в качестве стиля жизни; относительно дешевое жильё, плата за электроэнергию и транспорт, почти бесплатные внутренние телефонные разговоры, большие субсидии на детские дошкольные учреждения, стабильная иррациональность экономической системы, упорядоченная социальная и культурная жизнь — всё это создавало конгениальную среду для граждан позднего коммунизма, если они, конечно, в публичных местах держали рот на замке... Коммунистический режим породил своеобразный парадокс: миллионы людей являлись буржуа по своей культуре и устремлениям, но были включены в социально-экономическую систему, отрицающую эти устремления» [9, с. 284].

Таким образом, если исходить из относительного уровня благосостояния и «жизненных шансов» на про-

движение по социальной лестнице (правда, больше в профессиональной сфере, чем в политической), то можно говорить о существовании достаточно четко выраженного среднего сословия советского общества, которое занимало во многих отношениях достойные западного «нового среднего класса» позиции, имея возможность перекладывать при этом свою долю индивидуальной социальной ответственности на обезличенное государство.

В конечном счете размеренный социальный патернализм оказался несбалансированным по ресурсам и длительное «спокойствие» среднего сословия столкнулось с неэффективностью экономики, характеризовавшейся с начала 70-х гг. XX в. устойчивой тенденцией к стагнации.

«Советский средний слой» в целом явился той силой, которая поддержала начало реформ, кроме того, он продуцировал основных инициаторов этих реформ. Интеллигенция в «перестройке» более ориентировалась на общегуманистические идеалы преобразований, чем осознавала и удовлетворяла собственные экономические интересы в системе рыночных отношений и реальной классовой конкуренции. Подобные не всегда адекватные массовые представления среднего слоя о целях и средствах преобразований стали сами по себе не самым благоприятным контекстом для проведения либеральных реформ.

Проблема создания «нового украинского среднего класса» не может решаться без учета того, что уже существовал значительный слой, сложившийся в советский период. Речь должна идти не о создании «нового среднего класса», а создании таких условий реформирования общества и перехода к рынку, при которых могла бы произойти социально-экономическая эволюция, делающая большую часть существовавшего среднего слоя основой нового среднего класса, включенную в ту социальную иерархию, которая будет базироваться на новом экономическом и политическом фундаменте.

Среди основных причин, сдерживающих развитие малого предпринимательства как основы формирования среднего класса, называются такие [10, с. 71]: противоречивость и неполнота действующих нормативно-правовых актов; чрезмерная зарегулированность экономических процессов; неупорядоченность отношений собственности и корпоративных прав; отсутствие системы финансирования и кредитования; неопределенность налогового законодательства в отношении малого бизнеса и громоздкая система налогообложения; неразвитость рыночной инфраструктуры на государственном, региональном и местном уровнях; усложненные процедуры регистрации и чрезмерное лицензирование видов предпринимательской деятельности; отсутствие внутренней мотивации для инвестиций и внедрения новых технологий; утяжеленная система учета и отчетности; недостаток профессиональных знаний и опыта занятия малым бизнесом; осуществления современного менеджмента, организации производства и сбыта продукции (работ, услуг).

По оценкам отечественных и зарубежных экспертов около 50% трудоспособного населения Украины в той или иной мере задействованы в малом бизнесе и получают «теневые доходы» — наличные деньги, с которых не уплачиваются налоги и сборы. Так, по результатам социологического обследования субъектов малого предпри-

нимательства ряда городов Украины (Макеевки, Николаева, Кировограда, Чернигова, Ровно), проведенного Международной финансовой корпорацией (МФК) в рамках проекта «Регуляторная реформа в Украине» основными препятствиями становления малого бизнеса были — высокие налоговые ставки (97% из 400 опрошенных руководителей малых предприятий), большое количество разных налогов (86%), частые изменения налоговой отчетности (77%), нестабильное законодательство (78%), неплатежи клиентов (58%), трудности с получением кредитов (52%) [3, с. 68].

В ходе проведенного Институтом экономики промышленности НАН Украины социологического опроса более чем сотни малых предприятий и предпринимателей Донецкой области в части определения важнейших проблем развития этого сектора экономики были высказаны следующие мнения. Самыми важными проблемами для Украины, решение которых откладывать уже нельзя, по мнению респондентов, являются высокие ставки налогообложения — 43,3%, кризис платежей — 40%, коррупция государственных чиновников — 36,7%, дестабилизация экономики — 30%, несовершенство хозяйственного законодательства — 30%, неразвитость рыночной инфраструктуры — 13,3%, неразвитость инвестиционной деятельности — 13,3%.

В странах бывшего СССР, по данным литературных источников, компании тратят на взятки более 5% от своего годового дохода. Это почти в два раза больше, чем в государствах Центральной и Восточной Европы, где этот показатель составляет 3,3%. Эти данные приводятся в совместном обзоре Всемирного банка и Европейского банка реконструкции и развития, который сделан на основании опроса 3 тыс. компаний 20 стран бывшего «восточного лагеря». В документе отмечается, что взяточничество и коррупция широко распространены в этих государствах в частности потому, что компании продолжают опираться в своей деятельности на прямые связи с официальными правительственными лицами. По результатам исследования, размеры взяток колеблются от 2% годового дохода компании в Хорватии до 8% — в Грузии. В России 29,2% опрошенных компаний подтвердили, что давали взятки официальным лицам, в Венгрии и Польше эти показатели составили 31,3% и 32,7% соответственно. Самый большой процент взяточничества наблюдается среди фирм небольшого размера. В обзоре подчеркивается, что в Центральной Европе сделки между компаниями и правительственными органами не прекратили своего существования, а «скорее приобрели иную форму». Теперь, по мнению европейцев, правительства бывших коммунистических стран через систему явных или косвенных субсидий, включая списание долгов и обеспечение льгот при налогообложении, продолжают выбирать, кому из компаний помогать, а кому — нет.

Какие же причины в наибольшей мере препятствовали развитию производственных и непроизводственных малых предприятий? Результаты исследования показали, что почти 50% респондентов указали на негативное влияние взаимных неплатежей между предприятиями; 48% — высокие налоги; 40% — коррумпированность представителей официальных органов власти, их связь с кри-

минальными элементами; 36,7% — разрыв экономических связей со странами СНГ; 20% — трудности прохождения безналичных платежей; 16,7% — высокие проценты за банковские кредиты; 16,7% — внешнеторговые и таможенные правила и др.

По мнению предпринимателей, факторы, которые составляют наибольшее препятствие для развития бизнеса, можно разбить на три группы: 1) те, которые исходят от законодательной и исполнительной власти: порядок регистрации, произвол контролирующих инстанций, налогообложение; 2) рыночные условия: отсутствие денежных и оборотных средств, неплатежи; в) внутренние: отсутствие знаний и опыта управления бизнесом. При этом отсутствие знаний и опыта, а также жесткие рыночные условия воспринимаются предпринимателями как менее значимые проблемы, чем вопросы налогообложения и законодательства. С точки зрения малого бизнеса в Украине ключ к будущему росту малых предприятий в руках правительства, законодателей и региональных администраций. Поэтому предприятиям более необходима свобода, чем материальная поддержка.

Для того чтобы сдвинуть дело с места, недостаточно только осознание его важности. Необходимо создание соответствующих благоприятных условий, и, в первую очередь, это касается совершенствования нормативной базы. Респонденты в подавляющем своем большинстве в проведенном нами исследовании, считают, что «законы Украины препятствуют нормальной хозяйственной деятельности и содействуют «вымыванию» малого бизнеса в «тень» из легальной экономики» — 63,3%. Лишь 16,7% ответивших считают, что законодательство скорее способствует, чем не способствует хозяйственной деятельности; не влияет на хозяйственную деятельность — 6,7%; затруднились ответить — 13,3%.

Как видим, в нормальной ситуации соотношение должно быть как минимум противоположным. Именно несовершенство законодательной базы, в частности жесткий налоговый режим, повлекли за собой спад в развитии малого бизнеса и уход его в «теневую экономику». Участники социологического опроса с большой опаской, но все же ответили на вопрос: приходится ли Вам скрывать свою деятельность либо ее часть от официальных органов или рассчитывать с клиентами и поставщиками, минуя банки: редко — 62%, никогда — 17,2%, как правило — 10,3%, затрудняюсь ответить — 6,9%. Была указана и величина доли бизнеса, которую респонденты прячут «в тени»: до 10% — 31% ответивших; 11-25% — 6,9%; 26-50% — 10,3%; свыше 75% — 6,9%; другое — 3,4%; затруднились ответить — 31%.

Обобщение предоставленной предпринимателями информации свидетельствует о том, что в настоящее время «в тени» находится даже большая часть предпринимательской деятельности, чем в предыдущие годы, значительно увеличилась доля предпринимателей, скрывающих более 70% своей деятельности, а в целом доля неофициальной экономики, по выводам МФК, достигает 70% официального валового внутреннего продукта (ВВП) Украины. Кроме того, согласно информации опрошенных в среднем половина всего торгового оборота также не учитывается, а, следовательно, и не облагается налогом.

Социологические исследования также показывают, что большая часть как неработающего населения, так и работающего не по основному месту работы занимается мелкой торговлей вне рынков. Причем эта часть населения также не учитывается официальной статистикой, как правило, не платит налогов, не придерживается санитарных норм и правил, частично содействует незаконному ввозу и реализации контрабандных товаров. Это требует от государства определения четкого отношения к этой категории путем создания организационно-экономических условий легализации всех видов предпринимательской деятельности.

В современном украинском обществе должно утвердиться понимание того, что предпринимательство как деятельность не совпадает с банальным стремлением к обогащению, подобно тому, как человек во всем многообразии его проявлений не совпадает с «экономическим человеком», ориентированным только на собственный эгоистический интерес. Поэтому одним из важнейших заданий, которые стоят сегодня перед государством и обществом в Украине, является модернизация образа предпринимателя и в теоретическом мышлении, и, как следствие, в повседневном создании; разрушение сложившихся ранее идеологических стереотипов, и, в конечном итоге, трансформация «образа врага» не только в социальную допустимую и морально оправданную фигуру, но и в необходимый элемент рыночных отношений, который выступает катализатором разумной хозяйственной энергии. Предприниматель — отправная точка каждой «инновационной волны», которая изменяет материальный базис и сам облик общества.

Становление предпринимательства в Украине, и в первую очередь на уровне малых предпринимательских структур, должно помочь решению сложного и важного социально-политического задания — формирования среднего класса, который является основой стабильности в странах с демократическим устройством.

Пока же украинское предпринимательство является той сферой деятельности, куда идут разные люди, даже те, которые совершенно не склонны к ней: из любопытства, следуя моде, и, естественно, стремясь к обогащению. Дальнейшая дифференциация неизбежно выявит тех, кто пришел на рынок работать всерьез и надолго.

#### **Выводы.**

1. Для оценки потенциальных возможностей предпринимательства и прогнозирования его развития важное значение имеет разграничение номинальных и реальных субъектов предпринимательства. К первым относят тех, кто обладает правом заниматься предпринимательской деятельностью. В странах с рыночной экономикой это может быть каждый. Однако реализовать такую возможность могут далеко не все. Реальный субъект предпринимательства — та группа людей, которая имеет для этого необходимые предпосылки, прежде всего капитал. Именно они формируют и развивают предпринимательский сектор экономики.

2. Объектом предпринимательства, если оставаться в рамках наиболее общего подхода, является определенная деятельность, имеющая ряд особенностей. Результаты предпринимательства материализуются в производ-

димой продукции (услугах), а также в соответствующем доходе. Величина последнего во многом зависит от того, как предприниматель организовал деятельность, учел совокупность факторов. Степень организации, в свою очередь, определяется характером комбинации различных ресурсов. На начальном этапе она необходима для оценки возможности занятия бизнесом в определенной форме. В дальнейшем осуществление новых комбинаций по существу становится главным делом предпринимателя. Последние, по Й. Шумпетеру, охватывают изготовление нового блага или создание нового качества того или иного блага, внедрение нового метода производства, освоение нового рынка сбыта, получение нового источника сырья или полуфабрикатов, проведение соответствующей реорганизации.

3. Постоянный поиск новых способов комбинации ресурсов отличает предпринимателя от обычного хозяйственника. Таким образом, объектом предпринимательства в реальной действительности является осуществление комбинаций ресурсов. Предпринимательство всегда определенным образом организуется, принимая конкретные формы. Как метод ведения хозяйства предпринимательство имеет ряд общих признаков. К основным из них относится прежде всего самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов. Их суверенность формирует такое поведение, которое обеспечивает действительность рыночного механизма, потому что предприниматель свободен в принятии решений, не запрещенных существующими правовыми нормами. Любой, кто имеет соответствующее желание и денежные средства, вправе организовать собственное производство, опирающееся на определенную форму собственности (индивидуальную или коллективную). Средства производства и рабочая сила приобретаются на рынке.

4. Одним из перспективных направлений создания конкурентной среды в экономике является развитие малого бизнеса. Опыт стран с развитой рыночной экономикой свидетельствует о том, что существование и взаимодействие множества разнообразных предприятий, как крупных и средних, так и малых, их оптимальное соотношение является важнейшей характеристикой рыночной экономики. Наиболее динамичным элементом этой экономики является малый бизнес. Малые предприятия способствуют пропорциональному развитию народного хозяйства путем развития конкуренции, создания дополнительных рабочих мест, быстрого насыщения рынка товарами и услугами.

Помимо экономического, малый бизнес имеет существенное социальное значение. Оно заключается, во-первых, в предоставлении новых рабочих мест и, как следствие, в ограничении безработицы. Во-вторых, занятие предпринимательством способствует раскрытию творческого потенциала личности, повышению личной и деловой культуры предпринимателей, что является важным фактором экономического прогресса. По данным ООН, малый бизнес производит в настоящее время 33 — 66% общемирового продукта и дает работу почти половине трудоспособного населения Земли.

В развитых странах в малом бизнесе действует подавляющее большинство предприятий (более 90% от об-

щего количества предприятий), на него приходится около 50% объема продаж и 80% работающих. Например, в Японии на долю малого бизнеса приходится 99,4% предприятий, они обеспечивают работой 81,4% трудоспособного населения.

5. В постсоциалистических странах начинают заниматься делом, которое плохо знают, в силу того, что данный вид деятельности был запрещен и уголовно преследовался, поэтому существует угроза совершить ряд существенных ошибок. Появление малых форм хозяйствования связано с трансформацией и развитием отношений собственности. Экономические системы в условиях высокого уровня развития производительных сил представляют собой единство крупных, средних и малых предприятий, а также крупной, средней и мелкой собственности. Только такая структура обеспечивает эффективное функционирование хозяйственного механизма, в рамках которого предприятия различных размеров взаимодополняются, подвижно взаимодействуют друг с другом.

6. Как социально-экономическое явление предпринимательство включает в себе широкий спектр общественных отношений. Здесь могут быть выделены юридические, экономические, психологические, исторические моменты. Однако своими корнями предпринимательская деятельность уходит в экономические условия жизнедеятельности. Без их тщательного анализа невозможно выявить генетические свойства данного явления. По своей экономической природе малое предпринимательство представляет собой диалектическое единство двух сторон: общеэкономического содержания и специфической социальной формы.

Своеобразие общеэкономического содержания предпринимательства состоит в том, что в нем заключены различные стороны хозяйственной деятельности. Предпринимательство выступает как экономическая категория, метод хозяйствования, тип экономического мышления. При чем каждая из этих составляющих обладает качественными особенностями. Для целей нашего исследования предлагается определять малое предпринимательство (или малый бизнес) как совокупность малых предприятий независимо от форм собственности в соответствии с критериями, принятыми законодательством тех стран, на территории которых эти предприятия осуществляют свою хозяйственную деятельность, а также граждан предпринимателей, ведущих самостоятельную хозяйственную деятельность для обеспечения самозанятости и занятости членов своей семьи и других граждан на собственный риск, как правило, с целью получения прибыли.

7. В смешанной экономике малый бизнес выполняет следующие функции: решение проблемы занятости населения, формирование конкурентной среды, придание гибкости смешанной экономике рыночного типа, создание условий для развития научно-технического прогресса, социализация и демократизация рыночных отношений.

8. В Украине не везде имеются достаточно благоприятные организационно-экономические условия для занятия малым предпринимательством, что и отражено в данных государственной статистики. Среди факторов, обеспечивающих такое положение, можно выделить следующие: региональная дифференциация рынка; важ-

ность персонального обслуживания; удобство обслуживания; оперативность и подвижность малых предпринимательских структур, поскольку небольшие размеры и мобильность малых предприятий позволяют им быстро реагировать на изменения спроса, изменить режим работы или условия обслуживания, что в конечном итоге привлекает конечного потребителя, например, в небольшие магазины и кафе.

9. Учитывая особенности постсоциалистической трансформации для целей исследования в работе предложено определять малое предпринимательство (или малый бизнес) в условиях переходной экономики как совокупность малых предприятий независимо от форм собственности в соответствии с критериями, принятыми законодательством, а также граждан предпринимателей, ведущих самостоятельную хозяйственную деятельность для обеспечения самозанятости и занятости членов своей семьи и других граждан на собственный риск, как правило, с целью получения прибыли.

#### Литература

1. Эрхард Л. Благосостояние для всех / Л. Эрхард. — М. : Начала-Пресс, 1991. — 348 с.
2. Блардон Ж. Вопрос лучше ставить так: рынок или капитализм? / Ж. Блардон // Деловой мир. — 1990. — 6 апр. — С. 13.
3. Білоус Г.М. Мале підприємництво — проблеми становлення (Про концепцію державної політики розвитку малого підприємництва) / Г. М. Білоус, С. А. Романюк, В. О. Демідіон // Моніторинг інвестиційної діяльності в Україні. — 1999. — № 4. — С. 63 — 70.
4. Турунцев Е. Переходное общество: от «реального социализма» к реальным социальным классам / Е. Турунцев // Вопросы экономики. — 1995. — № 9. — С. 86 — 97.
5. Курс экономической теории : учебник МГУ. — М., 1997. — 307 с.
6. Кравчик Р. Распад и возрождение польской экономики / Р. Кравчик. — М. : Новости, 1991. — 171 с.
7. Колоши Т. Стратификация и социальная структура в Венгрии / Т. Колоши // Мировая экономика и международные отношения. — 1990. — № 5. — С. 39 — 45.
8. Заславская Т. Трансформация российского общества как предмет мониторинга / Т. Заславская // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. — 1993. — № 2. — С. 3 — 12.
9. Проект концепції державної політики розвитку малого підприємництва // Моніторинг інвестиційної діяльності в Україні. — 1999. — № 4. — С. 71 — 78.
10. Sakwa R. Russian Politics and Society / R. Sakwa. — L. — N.Y., 1993. — 350 p.

#### Ляшенко В. И., Светличная Т. В. Средний класс предпринимателя в социально-экономической структуре современного демократического и переходного общества

Процесс становления предпринимательства в условиях перехода к рынку неминуемо сопровождается отказом от сложившихся в массовом сознании десятилетиями стереотипов и долгим мучительным процессом освоения новых ценностей. Среди последних немаловажным является тот факт, что наилучшую политическую и экономическую организацию общества формируют средние слои. Соответственно и государства тем лучше управляются, чем большую долю в них составляют представители среднего класса.

*Ключевые слова:* предприниматели, средний класс, общество, демократия, трансформации.

#### Ляшенко В. И., Светличная Т. В. Средний класс предпринимателя в социально-экономической структуре современного демократического и переходного общества

Процесс становления предпринимательства в условиях перехода к рынку неизбежно будет сопровождаться отказом от сложившихся в массовом сознании десятилетиями стереотипов и долгим мучительным процессом освоения новых ценностей. Среди последних немаловажным является тот факт, что наилучшую политическую и экономическую организацию общества формируют средние слои. Соответственно и государства тем лучше управляются, чем большую долю в них составляют представители среднего класса.

*Ключевые слова:* предприниматели, средний класс, общество, демократия, трансформации.

#### Lyashenko V. I., Svetlichnaya T. V. Middle class and businessman in the socio-economic structure of modern democratic and transitional societies

Becoming enterprise in the conditions of passing to the market inevitably will be accompanied the waiver of folded in mass consciousness of stereotypes decades and long painful process of mastering of new values. Among the last, not unimportant is circumstance that the best political and economic organization of society is formed by middle layers. Accordingly and the states so much the better are managed, than greater stake in them is made by the representatives of middle class.

*Key words:* businessmen, middle class, society, democracy, transformations.

Стаття надійшла до редакції 22.10.2009 р.  
Прийнято до друку 27.11.2009 р.