

**ЕВГЕНИЙ СУИМЕНКО,**

*доктор философских наук, главный научный  
сотрудник отдела экономической социоло-  
гии Института социологии НАН Украины*

## **Субъект промышленной деятельности в социально-личностном измерении**

*Abstract*

*The author discusses which social, psychological and personal features are inherent to employees and owners of industrial enterprises and which of them correspond to market economy. By basing on the data of all-Ukrainian poll, the author studies ways of formation and functioning of life principles, social and value orientations, social well-being and expectations revealing in behavior of various subjects. As concluded, in industrial production environment, new born social statuses and functional requirements do not lead to the adequate behavioral reactions.*

Субъект промышленной деятельности социально разносторонен и многолик, если понимать под этой деятельностью и непосредственное участие в производстве товаров, и организационно-управленческое обеспечение производственного процесса, и инвестирование производства. Иными словами, за этим понятием стоят, по существу, три единосвязанных субъекта промышленной деятельности — непосредственные производители, управленческий персонал (менеджеры) и владельцы предприятий (собственники). Каждой из этих ипостасей свойственны свои статусно-ролевые особенности, и одновременно всем им присущи общие ментальные признаки и устоявшиеся социокультурные характеристики. Кроме того, как известно, функциональные признаки субъекта деятельности всегда дополняются его индивидуально-личностными характеристиками, существенно влияющими на выполнение субъектом предписанных его статусом ролей. По выражению одного из американских социологов, отбор лиц на различные роли и выполнение этих ролей нельзя правильно предсказать только на основании внешних черт статуса и его места в более широкой социальной структуре;

личности обладателей этих статусов, в свою очередь, оказывают сильное влияние на качество выполнения ими ролей [1, с. 294].

В свете всего сказанного личностные, морально-психологические свойства субъекта промышленной деятельности в совокупности представляют собой модус социально-ролевой, функциональной его (субъекта) компоненты, способной вызывать значительные колебания в эффектах и различного рода следствиях этой деятельности. Поэтому возникает целый ряд вопросов, связанных с социально-психологической готовностью граждан Украины к выполнению ими новых ролей и функций, диктуемых современным промышленным производством. Какими личностными, социально-психологическими качествами обладают субъекты промышленной деятельности и какие из них отвечают требованиям современного промышленного производства? Какие из этих качеств являются доминирующими? Наблюдаются ли тенденции их изменения, эволюции в сторону удовлетворения требований рыночных, частнособственнических отношений?

Ответы на поставленные вопросы в определенной мере можно найти в результатах проведенных нами исследований. Исследования проводились отделом экономической социологии под руководством автора в рамках плановой темы “Социально-экономическое поведение субъектов производственной деятельности на промышленных предприятиях Украины” в 1998–2000 годах, методом анкетного опроса (октябрь 1999 года — январь 2000 года) по многоступенчатой районированной квотной выборке (N = 1511). В выборку вошли предприятия почти всех основных отраслей промышленности Днепропетровской, Донецкой, Запорожской, Закарпатской, Ивано-Франковской, Луганской, Львовской, Николаевской, Черновицкой областей и г. Киева.

Жизненные принципы, социальные установки и ценностные ориентации, социальное самочувствие и ожидания, мотивация поведения — эти и другие составляющие социально-экономического поведения людей, отражающие их интересы, позволяют определить сложную и мозаичную картину вхождения наших граждан в рыночную экономику либо ее отторжения.

Одним из определяющих внутренних факторов человеческой деятельности являются жизненные принципы людей — мировоззренческие стратегии их социального поведения. Эти принципы заключаются, прежде всего, в определении цели жизнедеятельности и способов ее достижения. В обществе переходного периода можно предполагать наличие, по меньшей мере, трех жизненных принципов: принцип индивидуальной самодостаточности (“человек должен во всем полностью рассчитывать лишь на себя”); принцип социальной защиты извне, со стороны социума (“человек должен рассчитывать, в первую очередь, на социальную поддержку со стороны государства”); принцип самодостаточности, подкрепляемой помощью извне (“человек должен полагаться на себя и одновременно, в случае необходимости, на поддержку со стороны государства”). Первый принцип как определяющий разделяют 33,6% опрошенных, второй — 6,0%, третий — 58,2%. Факт предпочтения принципа самодостаточности принципу социальной защиты извне (33,6% против 6,0%) убедительно свидетельствует об *ориентации значительной части занятых в промышленном производстве граждан на собственные усилия в достижении или воспроизводстве желаемого статуса*. Но

доминирует все же принцип умеренной, ограниченной самодостаточности, что, с одной стороны, может означать социально-психологическую инерцию патерналистских установок определенной части респондентов среднего и старшего возраста, а с другой — наличие объективных или искусственно создаваемых преград на пути самоактуализации предприимчивой и активной части занятых в промышленном производстве людей, вынужденных рассчитывать на государственную поддержку. В первом случае имеют место ориентации на ценности советского образа жизни (“ностальгия по прошлому”), во втором — ориентации на социал-демократические ценности “смешанного” общества. Во всех случаях — в том или ином варианте — прослеживается признание необходимости социальной поддержки.

На вопрос *“Какой из жизненных позиций Вы склонны отдать предпочтение:*

- 1) *коллективистская взаимоподдержка на основе общественной (государственной) собственности.*

*или*

- 2) *индивидуальное самообеспечение на основе частной собственности”*

последовали такие ответы:

1. *Скорее первой — 47,8%.*
2. *Скорее второй — 37,7%.*
3. *Разумное сочетание той и другой — 4,2%.*
4. *Ни той, ни другой — 1,9%.*
5. *Трудно ответить — 6,7%.*

Сопоставление этих данных с предпочитаемыми респондентами принципами жизнедеятельности позволяет сделать вывод, что *значительная часть исповедующих принцип умеренной или ограниченной индивидуальной самодостаточности склоняется к реализации своих планов и намерений в большей мере на социальной (коллективистской) основе и в меньшей мере на основе экономической индивидуально-конкурентной самодостаточности.* Предпринимательский прагматизм в социалистической обертке — одна из характернейших особенностей, присущих постсоциалистической личности. Анализируя этот феномен, можно предположить две версии его интерпретации: либо мы имеем дело с амбивалентностью массового сознания, либо в этом сознании на интуитивном уровне согласуются экономическая продуктивность индивидуальной самодостаточности и социальные преимущества отношений социалистического коллективизма (образ или модель “смешанной экономики”). Реальным, если не мифическим, воплощением сущности подобного синтеза является модель общественного строя современной Швеции, характеризующаяся короткой формулой: “Работать по-капиталистически, потреблять по-социалистически”. По данным наших предыдущих исследований, 35,9% опрошенных считают наиболее привлекательной именно “шведскую модель” общественного устройства (25,3% предпочитают социалистический строй, как в СССР; 19,8% — капиталистический строй, как в США; привлекательность других “моделей” ничтожна) [2, с. 95].

Приведенные данные и их сравнительный анализ приводят к мысли, что граждане Украины, занятые в сфере промышленного производства, переживают сложный в психологическом отношении процесс перехода к новому состоянию: в то же время отход от прежних канонов и атрибутов, норм

и ценностей советского образа жизни приводит их в новых общественных условиях к неприятию грубейших форм алчного индивидуализма, экономического прагматизма и конкурентных междоусобиц, а притягательная сила ценностей рыночной экономики — свобода самоопределения, открытость жизненного пространства, возможность успешного риска и предпринимательских игр — соседствует с лучшими традициями социализма и желанием утвердить их в современной жизни. Возникает естественное желание избежать прошлого и грядущего зла и одновременно сохранить лучшее, что было, соединив его с новым, позитивным. Отсюда — стремление к синтезу.

Принцип умеренной, ограниченной самодостаточности является фактически доминирующим в позициях всех респондентов независимо от их социального статуса, места работы, профессии, уровня образования и возраста. Лишь доведенный до степени категоричности (“Во всем полностью рассчитывать только на себя”) он обнаруживает определенные колебания в зависимости от названных признаков. Так, в семьях, которые “ни в чем себе не отказывают”, этот принцип разделяют 50,0%, в то время как в семьях, которые “фактически пребывают в нищенском положении”, — всего лишь 28,3%. Заметны расхождения в предпочтении этого принципа в различных социально-профессиональных группах: наиболее высока приверженность ему у руководителей высшего звена и собственников предприятий (соответственно – 51,2% и 40,7%); несколько ниже она у рабочих с высшим образованием (38,5%), служащих без высшего образования (38,3%) и рабочих с высокой квалификацией (35,9%); ниже всех у ИТР (28,7%) и неквалифицированных рабочих (29,7%). Характерна и картина зависимости принципов жизнедеятельности респондентов от их возраста (см. табл. 1).

Таблица 1

**Предпочтения принципов жизнедеятельности респондентов  
в зависимости от возраста, %**

Возрастные группы	Принципы жизнедеятельности			
	Во всем рассчитывать лишь на себя	Рассчитывать на поддержку государства	Полагаться на себя и одновременно на поддержку государства	Затрудняюсь ответить
До 30 лет	35,8	2,0	59,0	3,2
От 30 до 54 лет	33,9	6,8	57,5	1,8
55 и старше	30,9	8,5	60,6	0,0

Приведенные данные в определенной мере ставят под сомнение широко распространенную версию о существенном разрыве жизненных позиций интеллигенции и молодого поколения, с одной стороны, и рабочих, недипломированных работников и пенсионеров — с другой. По крайней мере, в сфере промышленного производства подобного разрыва не наблюдается. Более того, инженерно-техническая интеллигенция на порядок ниже, чем высококвалифицированные рабочие, по уровню приверженности принципу индивидуальной самодостаточности. Не столь существенны различия и

в возрастных группах. В последнем случае, вполне очевидно, сказывается тот факт, что молодежь, работающая в промышленности, больше зависит от государственной поддержки, нежели в сфере частного бизнеса и предпринимательской деятельности. Молодежи сложнее всего устроиться на “благополучные” промышленные предприятия, и ее же в первую очередь увольняют с работы как не имеющую надлежащего производственного опыта и высокой квалификации. Отсюда — потребность в социальной защищенности.

Принцип индивидуальной самодостаточности, установка на собственные силы и противоположная установка на помощь со стороны государства приобретают несколько иное значение в жизненных позициях субъектов промышленной деятельности тогда, когда эти принципы и установки связаны с отношениями собственности — общественной и частной собственностью как антиподами. Различия в этом плане существенны и показательны. Засвидетельствованный выше факт “примирения” принципа индивидуальной самодостаточности с ориентацией на коллективистскую взаимоподдержку на основе общественной собственности говорит о том, что стремление значительной части респондентов к самостоятельному решению своих жизненных проблем далеко не всегда связано у них с требованиями рыночных отношений. Принцип индивидуальной самодостаточности, по логике их суждений, может быть вполне реализован (даже более успешно) в условиях социалистической экономики, то есть при коллективистской взаимоподдержке на основе общественной (государственной) собственности. Факты подобного рода можно интерпретировать следующим образом. Наверняка у определенной части респондентов амбивалентность их сознания, внутренний диссонанс нестабильной и аморфной психики, фрагментарность мышления, а собственно говоря, интеллектуальное “несварение” приводят к алогическим фигурам подобного рода. Другая же часть респондентов, вполне возможно, примиряет жесткие императивы рынка с коллективистской взаимоподдержкой, следуя логике “смешанной” экономики, о чем уже речь шла выше.

При явных предпочтениях социалистических начал в экономике формы собственности предприятий все же влияют на жизненные позиции людей в сфере промышленного производства (см. табл. 2). Заметней всего это влияние на изначально частных предприятиях, затем на акционерных (закрытых и открытых), где показатели предпочтения коллективистской взаимоподдержки на основе общественной собственности существенно ниже, чем на государственных и лишь недавно приватизированных (в основном — коллективных).

Наиболее заметны различия в выборе или предпочтении жизненных позиций в зависимости от уровня материальной обеспеченности семьи. В семьях, которые “ни в чем себе не отказывают”, позицию коллективистской взаимоподдержки на основе общественной собственности разделяют 28,6%, а противоположную ей позицию индивидуального самообеспечения — 64,3%, в то время как в семьях, которым “денег постоянно не хватает”, эти цифры выглядят по-иному — соответственно 61,3% и 25,8%.

Своеобразно отражается на жизненных позициях людей, занятых в промышленном производстве, их социальный статус (см. табл. 3).

**Предпочтение жизненной позиции в зависимости от формы собственности предприятия, %\***

Форма собственности предприятия	Отдают предпочтение:				
	скорее первой	скорее второй	разумному сочетанию той и другой	ни той, ни другой	затрудняются ответить
Государственное (не может быть приватизировано)	54,2	32,2	11,0	0,0	2,6
Государственное (еще не приватизировано)	54,8	31,0	3,5	1,3	7,0
Приватизированное	54,5	38,9	2,4	1,2	3,0
Акционерное (закрытое)	46,2	39,4	2,4	1,2	10,0
Акционерное (открытое)	49,5	36,2	3,8	1,5	8,3
С самого начала частное	15,3	69,4	4,7	5,9	3,5
Арендное	50,0	44,4	0,0	0,0	5,6
Другое (смешанное, совместное, с ограниченной ответственностью)	51,5	36,4	3,0	3,0	6,0
Не знают	41,4	39,0	3,5	5,7	9,2

\* *Первая позиция:* коллективистская взаимоподдержка на основе общественной (государственной) собственности; *вторая позиция:* индивидуальное самообеспечение на основе частной собственности.

В таблице 3 нельзя не обратить внимание по меньшей мере на три примечательных факта.

Во-первых, как и в случае предпочтения тех или иных жизненных принципов, наиболее высокие показатели предпочтения позиции индивидуального самообеспечения на основе частной собственности у руководителей высшего звена и собственников (соответственно — самые низкие показатели предпочтения противоположной позиции), а самые высокие показатели предпочтения позиции коллективистской взаимоподдержки у служащих без высшего образования, ИТР и неквалифицированных рабочих. Однако и в первом, и во втором случае уровень предпочтения частнособственнических основ самообеспечения заметно выше показателей предпочтения принципа умеренной самодостаточности (полагаться на себя и, в случае необходимости, на поддержку со стороны государства). Если показатель признания последнего принципа руководителями высшего звена составляет 51,2%, то уровень предпочтения частнособственнических основ его реализации — 64,3%; соответственно: у собственников предприятий — 40,7% и 59,3%; у ИТР — 28,7% и 33,5%; у неквалифицированных рабочих — 29,7% и 33,8%. Таким образом, позиция самообеспечения на частнособственнической основе оказывается предпочтительней принципа умеренной самодостаточности (наряду с помощью со стороны государства) фактически для всех групп, занятых в промышленном производстве.

Таблица 3

**Жизненные позиции респондентов в зависимости от их социального статуса, %\***

Социальный статус	Отдают предпочтение:				
	скорее первой позиции	скорее второй позиции	разумному сочетанию той и другой	ни той, ни другой	затрудняются ответить
Квалифицированные рабочие	47,2	38,3	3,9	2,5	7,7
Неквалифицированные рабочие	47,5	33,8	10,0	2,0	7,2
Служащие без высшего образования	57,5	32,5	0,0	2,5	7,5
ИТР	52,3	33,5	4,6	1,5	7,3
Руководители среднего звена	51,9	38,0	3,3	0,8	5,0
Руководители высшего звена	25,0	64,3	2,4	3,6	4,8
Собственники (владельцы, совладельцы) предприятия	22,2	59,3	14,8	3,7	0,0
Рабочие и служащие с высшим образованием	31,2	43,8	0,0	6,2	18,8

\* *Первая позиция:* коллективистская взаимоподдержка; *вторая позиция:* индивидуальное самообеспечение.

Во-вторых, несколько неожиданным может показаться разрыв в предпочтениях “коллективистской” и “индивидуалистической” позиций у руководителей среднего и высшего звена: первую признают 51,9% руководителей среднего звена и 25,0% – высшего, а вторую соответственно – 38,0% и 64,3%. “Коллективистские”, социалистические установки первых и “индивидуалистические”, капиталистические установки вторых объясняются, очевидно, существенной социальной дистанцией между ними: руководители среднего звена находятся вдали от “штабов”, фактически отстранены от организационно-экономической деятельности и решения финансовых вопросов и выполняют “прорабские” функции, занимая буферное положение между производственным генералитетом и непосредственными производителями, рабочими. Руководители высшего звена в условиях частнособственнических отношений и либерализации хозяйственной деятельности являются фактически собственниками предприятия и держатся на расстоянии от послушных и исполняющих их волю “надсмотрщиков”.

В-третьих, данные таблицы наглядно демонстрируют фактическую несовместимость коллективистской позиции с индивидуалистической, принципов общественной собственности с частнособственническими. Если принципы жизнедеятельности, предполагающие широкий спектр комбинаций субъективных и объективных факторов, личностных качеств и внешних

обстоятельств, индивидуальных усилий и социальной (государственной) помощи, в качестве оптимального варианта вполне логично допускают сочетание индивидуальной самодостаточности с поддержкой со стороны государства, то есть принцип умеренной, ограниченной индивидуальной самодостаточности, то этого никак нельзя сказать в отношении возможности “комбинации” позиций коллективизма на основе общественной собственности и индивидуализма на основе частной. Очевидно, те, кто пытается синтезировать эти понятия, вряд ли представляют себе, что может реально означать “разумное сочетание” этих противоположных позиций (в скобках можно заметить, что составители анкеты не вносили в ее текст подобного варианта; он сформулирован в результате контент-анализа идентичных ответов на открытый вариант вопроса). По этой причине показатели предпочтения принципа умеренной самодостаточности (как вполне *вероятного*) характеризуются значимыми величинами в ответах респондентов различных социально-статусных групп (в диапазоне от 44,4% до 77,8%), а показатели позиции “разумного сочетания” остаются в пределах малозначимых величин – (от 0,1% до 14,8%).

Классическим образцом установок молодого поколения на частнособственнический либерализм, а поколения преклонного возраста — на социалистический коллективизм могут служить данные приводимой ниже таблицы 4.

Таблица 4

#### Предпочтение жизненных позиций в зависимости от возраста, %\*

Возрастные группы	Отдают предпочтение:				
	скорее первой позиции	скорее второй позиции	разумному сочетанию той и другой	ни той, ни другой	затрудняются ответить
До 30 лет	34,2	48,2	5,2	2,6	8,3
От 30 до 54 лет	47,8	37,9	4,8	2,2	7,0
55 и старше	62,8	28,2	2,7	0,5	4,3

\* *Первая позиция:* коллективистская взаимоподдержка; *вторая позиция:* индивидуальное самообеспечение.

Если в выборе принципов жизнедеятельности возрастной фактор фактически не играет заметной роли (см. табл. 1), то в вопросах предпочтения основ жизнеобеспечения его роль несомненна: частнособственническая доминанта в настроениях молодежи заметно контрастирует с коллективистскими установками старшего поколения. Однако и в этой картине есть любопытный нюанс: внутривоколенные различия в жизненных позициях молодежи более существенны (34,2% и 48,2%), нежели у старшего поколения (62,8% и 28,2%). По существу мы наблюдаем здесь драматизм двоякого рода: материальные лишения и обездоленность значительной части людей преклонного возраста (пенсионеров) и лихорадочные поиски и метания молодежи в попытках надлежащим образом устроить жизнь в весьма сложных условиях. Внутренняя драма современных молодых людей состоит, очевидно, в контрасте между остротой “идейных исканий” и нере-

шенных вопросов идеологического и политического свойства, с одной стороны, и мелким прагматизмом и поверхностными представлениями о сущности происходящего – с другой. Больше, чем прочим возрастным группам молодежи, присуща попытка “разумного сочетания” принципиально разнородных позиций (5,2%), а также состояние неопределенности (8,3%). Дезориентированность молодежи выражена сильнее, чем присущий ее возрасту максимализм.

Одним из решающих критериев принципиальной приверженности субъектов промышленного производства охарактеризованным выше жизненным позициям является их отношение к альтернативным инструментальным ценностям двух современных способов существования людей – рыночного капитализма и планового социализма. Сформулированные в жесткой форме, эти альтернативы звучат так: “Что для Вас более приемлемо:

1) *невысокий, но гарантированный заработок*

или

2) *высокий заработок, но с риском потерять работу?”*

Ответы на этот вопрос, независимо от социально-статусных, социально-демографических и других признаков респондентов, однозначно зафиксировали доминанту социалистической ментальности в массовом сознании людей, занятых в промышленном производстве. Различные формы собственности предприятий при всем разбросе показателей предпочтения не изменяют приоритетного места первого, “социалистического”, варианта выбора (табл. 5).

Таблица 5

**Предпочтение способа жизнеобеспечения в зависимости от формы собственности предприятия, %**

Предпочтения	Формы собственности предприятия							
	Государственное (не приватизируемое)	Государственное (еще не приватизированное)	Приватизированное	Акционерное закрытое	Акционерное открытое	Изначально частное	Арендное	Другие формы
Гарантированный заработок	74,3	61,7	72,3	62,1	59,0	60,0	83,3	72,7
Высокий заработок с риском	13,2	17,2	13,3	12,1	16,9	20,0	0,0	21,2
Трудно ответить	12,5	21,1	14,5	25,8	20,0	20,0	16,7	6,1

Не меняется ранжировка предпочтений респондентов относительно способов жизнеобеспечения в зависимости от уровня материальной обеспеченности семей. Невысокий, но гарантированный заработок предпочитают 78,6% тех, которые “себе ни в чем не отказывают”, и 62,4% тех, у кого “доходов вполне хватает”. Это примерно такие же показатели, как в семьях, фактически нищенствующих (71,6%), и в тех, которым “денег постоянно не хватает” (63,7%). Подобная картина наблюдается и в отношении различных

социально-статусных групп респондентов: даже, казалось бы, решительней и определенной всех настроенные на рыночные ценности управляющие и собственники также оказываются в числе тех, кто рискованному успеху предпочитает гарантированную умеренность (64,3% руководителей высшего звена предпочитают гарантии скромной зарплаты и только 22,6% — высокий, но сопряженный с риском заработок; владельцы предприятий — соответственно: 59,3% и 29,6%). Подобного рода картина не вписывается ни в какие каноны и императивы предпринимательского рынка. В чем же тут дело?

Возможно, в том, что при ответах на поставленные вопросы у респондентов, репрезентирующих состоятельных граждан, происходит смещение смысловых акцентов на понятие “гарантированный”, которое вызывает у них ассоциации с желанным покоем и стабильностью, и на понятие “риск”, ассоциирующееся с его нежелательными последствиями. Добившись материальных благ и высокого социального статуса, отечественная необуржуазия стремится стабилизировать свое положение и получить гарантии благополучия и процветания. Они нужны ей даже при условии “невысокого заработка”, но “невысокого” по меркам и критериям привычного ей элитарного окружения. Примерно в таком же свете воспринимается ею и понятие риска. Риск для нее связан со смертельной угрозой, постоянным стрессовым состоянием, избавиться от которого она готова даже ценой материальных утрат и издержек. Иными словами, в понятии “невысокого, но гарантированного заработка” респонденты с высоким социальным статусом не усматривают ничего такого, что можно было бы связать с предпочтением социалистических порядков.

В период интенсивной социальной дифференциации нашего общества, когда все более становится привычным его деление на богатых и бедных, важное место в жизненных позициях личности занимает понимание ею принципа социальной справедливости. Применительно к расслоению общества на богатых и бедных понятие справедливости (несправедливости) обнаруживает себя, по меньшей мере, в трех позициях: как безусловно несправедливое неравенство; как безусловно справедливое неравенство; как справедливое лишь в определенных условиях неравенство. Первая позиция представляет собой эгалитаристскую оценку социального неравенства, вторая — меритократическую и третья — элитаристскую. Эти три позиции получили выражение в следующих вариантах ответов на поставленный в анкете вопрос: “Наше общество разделено на богатых и бедных. Как Вы оцениваете такое явление?”:

- Как несправедливое во всех случаях  
(эгалитаристская позиция) ..... 25,5%
- Как справедливое лишь в тех случаях, когда богатство получено  
честным путем благодаря способностям и настойчивой работе,  
а бедность является следствием собственной нерадивости  
(меритократическая позиция) ..... 61,4%
- Как вполне справедливое, ибо каждый заслуживает своей судьбы  
(элитаристская позиция) ..... 5,8%

Эгалитаристский вариант ответа, очевидно, отражает идеологический стереотип нивелирующей усредненности, присущий массовому сознанию людей советского общества. Вместе с тем вряд ли было бы правомерным

видеть в этой позиции только “пережитки” тоталитарного социализма, поскольку речь идет не об отвлеченных понятиях справедливости и социального равенства (неравенства), а о понятиях, применимых к состоянию современного украинского общества, социальные отношения в котором вряд ли подпадают под меритократические мерки. Иными словами, в варианте “несправедливое во всех случаях” речь может идти не о социальном неравенстве как таковом, а о неравенстве в конкретно-историческом смысле, применительно к специфическим условиям постсоветской Украины. И когда вслед за этим большинство респондентов (61,4%) оценивают факт социального неравенства с меритократических позиций, то это отнюдь не означает меритократического характера социального расслоения нашего общества. Скорее этот вариант отражает необходимость и желательность расслоения общества на меритократических принципах, а не его реальное состояние. В подтексте — акцент на должном и жесткая критика сущего, ибо для большинства граждан Украины ясно, что богатство богатых получено далеко не честным путем. Либерально-демократические иллюзии относительно меритократических механизмов социальной дифференциации постсоветского общества давно уже потерпели крах, ибо и финансовые успехи, и социальное продвижение, которые некогда, в период первичного накопления капитала требовали от предпринимателей определенных способностей и ума и достигались годами ценой больших усилий, ныне у нас на глазах в кратчайшие сроки, практически в одночасье стали уделом не шибко умных, но зато крайне наглых современных отечественных нуворишей.

Меритократический критерий оценки социального расслоения как такового, его преобладание над всеми другими не зависит, как показали исследования, от форм собственности предприятий, где работают респонденты, а также от их материального положения и социального статуса. Вместе с тем заметны колебания этих оценок в зависимости от названных и других признаков в пределах одних и тех же рангов. Так, в состоятельных семьях (ни в чем себе не отказывающих) эгалитаристская позиция присуща 21,0% опрошенных, среди тех, кому денег постоянно не хватает, — 35,0%. К эгалитарным настроениям при этом более всего склонны те, у кого материальное положение за последние два года значительно ухудшилось (36,7%), и менее всего эти настроения присущи тем, у кого оно значительно улучшилось (17,9%). Таким образом, *изменения в уровне материальной обеспеченности семей в большей мере влияют на суждения и оценки относительно социальной дифференциации общества, нежели сам этот уровень*. Заметны также колебания в отношении эгалитаристского критерия оценок в зависимости от социального статуса респондентов. Несправедливым во всех случаях деление общества на богатых и бедных признают 40,0% неквалифицированных рабочих, 34,6% служащих без высшего образования и 28,6% квалифицированных рабочих. У руководителей высшего звена этот показатель составляет 17,9%, у ИТР — 22,0%. Неожиданно сравнительно высоким оказался уровень признания эгалитаристского критерия среди владельцев предприятия — 25,3%. Интерпретировать подобный факт сложно: то ли мы имеем дело с циничной честностью, то ли с признанием невозможности в конкретных условиях общественных трансформаций меритократических принципов социального продвижения и социальной стратификации.

С принципами жизнедеятельности и жизненными позициями людей в промышленном производстве непосредственно связаны их ценностные ориентации и установки, в которых конкретизируется и развертывается предметное богатство этих абстрактно-обобщенных принципов и позиций. В нашем исследовании, с учетом возможных столкновений двух систем ценностей — традиционных и новых, респондентам был предложен на выбор перечень некоторых основных социальных ценностей в деятельности промышленных предприятий: прагматические, материальные (“возможность получать зарплату”); профессиональные (“возможность работать по специальности”); ценности самоактуализации (“возможность реализовать свои знания, творческие способности”); гуманистические, нравственные (“уважительное отношение начальства, сотрудников”); коллективистские (“хороший, дружный коллектив”); ценности комфорта (“хорошие условия труда”); ценности постоянства (“просто я привык (привыкла) к своему предприятию”). Выбор этих ценностей был ограничен тремя вариантами. В результате опроса ориентации на указанные ценности по степени их предпочтения приобрели такой вид:

<i>Ничего не привлекает</i> .....	5,2%
<i>Возможность получать зарплату</i> .....	62,9%
<i>Возможность работать по специальности</i> .....	28,7%
<i>Возможность реализовать свои знания, творческие способности</i> .	22,7%
<i>Уважительное отношение ко мне начальника, сотрудников</i> .....	11,4%
<i>Возможность заниматься дополнительным приработком</i> .....	4,8%
<i>Хорошие условия труда</i> .....	8,3%
<i>Просто я привык (привыкла) к своему предприятию</i> .....	32,6%
<i>Другие ответы</i> .....	0,4%
<i>Трудно ответить</i> .....	1,7%

Итак, явный перевес над другими приобрели ориентации на прагматические, материальные ценности; ценности постоянства, привычного уклада жизни; профессиональные ценности. Доминирование первой ориентации вполне естественно и объяснимо: если следовать теории Д.Макгрегора, ориентации на ценности “У” явно уступают ориентациям на ценности “Х” в условиях экономического кризиса и стагнации производства. Иного и не следовало ожидать. Большой интерес здесь вызывает другое — ориентации на постоянство, привычный уклад жизни и профессионализм. Все это ценности одного порядка — потребность в устойчивых координатах жизни, представляющая собой одну из важнейших составляющих советского (или, может быть, восточного) менталитета. В противовес западным, проамериканским ценностям мобильности, инновационной поисковости, игры и риска значительная часть граждан Украины предпочитают размеренный и устоявшийся образ жизнедеятельности, благополучия и отсутствия риска. В то же время при главенствующих ценностях прагматизма и покоя около 23% занятых в промышленном производстве ориентированы на самоактуализацию, что в условиях экономического кризиса, вероятнее всего, может означать формирование установок на предпринимательскую деятельность и творческий риск.

Доминирование прагматических ценностей и постоянства сложившегося образа жизнедеятельности фактически не зависит ни от форм собствен-

ности предприятий, ни от социального статуса опрошенных, за исключением руководителей высшего звена и собственников, у которых на первое место выходит ориентация на творческую (очевидно, предпринимательскую) самоактуализацию. Пожалуй, единственным фактором, заметно влияющим на ценности профессионального и жизненного постоянства, является отраслевая специфика производства. Если у работников металлургической, обрабатывающей, химической и пищевой промышленности возможность работы по специальности занимает 2-е ранговое место среди всех перечисленных ценностей, то у работников добывающей, строительной промышленности и машиностроения она занимает 4-е ранговое место.

Ориентации людей в системе промышленного производства, естественно, не исчерпываются их приверженностью к его специфическим ценностям. Общечеловеческие социокультурные ценности не в меньшей мере, чем специфические (профессионально-отраслевые), влияют на социальное поведение людей, образ их мышления и деятельности. На вопрос *“Что Вас больше всего привлекает в жизни?”* респонденты ответили следующим образом (выбирая не более трех вариантов ответа):

<i>Ничего не привлекает</i> .....	47,0%
<i>Сама жизнь, наслаждение ею</i> .....	47,9%
<i>Красота (искусство)</i> .....	8,9%
<i>Развлечения</i> .....	6,2%
<i>Творчество</i> .....	11,0%
<i>Богатство</i> .....	10,0%
<i>Борьба (соревнование)</i> .....	4,2%
<i>Любовь, дружба</i> .....	40,5%
<i>Свобода и независимость от других</i> .....	28,4%
<i>Власть над другими</i> .....	0,7%
<i>Служение идеалам общества</i> .....	4,4%
<i>Служение Богу</i> .....	7,0%
<i>Справедливость</i> .....	35,8%
<i>Трудно ответить</i> .....	9,6%

На системе жизненных ценностей в целом, как и в случае со специфическими ценностями субъектов промышленного производства, лежит печать советской ментальности. Гедонизм в соединении с гуманизмом, коммуникативными ценностями составляют сердцевину духовной жизни людей, занятых в сфере современного промышленного производства в Украине, как, очевидно, и в других постсоветских странах. Синтез витальных и коллективистских ценностей в качестве этносоциального архетипа, как убеждаемся, сохраняется и в условиях массированного давления на образ жизни и психологию людей необузданной рыночной стихии и целенаправленных шквальных атак со стороны прозападных средств массовой информации. Третьей по рангу значимой позицией является социальная справедливость, дефицит которой в украинском обществе не может компенсироваться ни “служением Богу” (7,0%), ни “служением идеалам общества” (4,4%). И, наконец, четвертая значимая по рангу позиция — демократические свободы и независимость. Как актуализированную ценность (там, где она появилась) ее можно считать продуктом новых, частнособственнических рыночных отношений. Пожалуй, это единственное “произведение”

постсоветской Украины, которое представляет собой терминальную ценность, ибо все остальные доминирующие витальные и коммуникативные ценности являются продуктом прошлых, социалистических времен: они не находятся в одной связке с вещиизмом фетишистского толка (богатством, которое признают как ценность лишь 10% опрошенных), а говорить о “любви и дружбе” в условиях “войны всех против всех” можно либо как о духовном суррогате или ложных эмоциях, либо как о духовном противовесе грубой, растлевающей материальности. Иными словами, есть все основания считать доминирующие ценности продуктами дорыночных времен. Характерно и то, что диссонанс между рассмотренными выше прагматическими установками большинства респондентов (возможность получать зарплату) и признанием богатства как ценности явным меньшинством может свидетельствовать лишь об инструментальной, но никоим образом не терминальной роли заработка в их жизни. Как только заработок начинает надлежащим образом выполнять свою инструментальную функцию, тут же возникает эффект Дугласа Макгрегора — метаморфоза “X” в “Y”, при которой установка на богатство резко снижается. Очевидно, этот эффект наблюдается в тех отраслях промышленного производства Украины, которые способны обеспечивать надлежащий уровень и своевременную выплату заработной платы: если в преуспевающем ТЭК богатство как ценность признают 4,2%, в оборонной промышленности — 4,8%, в легкой промышленности — 4,0%, то в находящихся на грани отраслевого банкротства обрабатывающей, химической и добывающей промышленности ценность этого рода признают, соответственно 16,3%, 15,3%, 13,5%. Высокие показатели ориентации на богатство работников пищевой (19,5%) и строительной промышленности (17,0%) могут объясняться и дополнительными причинами — низким уровнем культурных, духовных запросов их работников, в массе своей малообразованных, являющихся носителями гипертрофированного “говарного фетишизма”.

Приобретение людьми, занятыми в промышленном производстве, новых статусов и позиций благодаря личным достижениям или при помощи социальной поддержки приводит к различным последствиям, которые на морально-психологическом уровне проявляются в таком интегральном явлении, как социальное самочувствие. По мнению опрошенных, работникам промышленных предприятий в разной мере присущи представленные в таблице 6 чувства и психологические состояния.

Приведенная картина свидетельствует о том, что определяющую роль в социальном самочувствии играют факторы макросреды (ситуация в стране), подчиняющие себе промышленную микросреду. Социальный пессимизм, неудовлетворенность пронизывают собой все составляющие самочувствия людей со всеми его оттенками. При этом характерным является тот факт, что неудовлетворенность ситуацией на предприятии сопровождается высоким показателем привязанности к нему, нежеланием оставлять его, что может свидетельствовать как о значительном протестном потенциале в производственных коллективах (группах), так и о конструктивной активности, направленной на преодоление критического положения предприятий. Однако и социальный протест, и конструктивно направленная активность в значительной мере подрываются неверием в будущее, раздражительностью и пассивностью.

Таблица 6

## Социальное самочувствие работников промышленного производства, %

Психологические состояния, эмоции, чувства	Присущи:			
	большинству работников	меньшинству работников	никому	трудно сказать
Раздражительность, конфликтность, агрессивность	15,8	37,9	10,7	17,7
Утомляемость, пассивность	23,9	31,5	9,8	17,5
Неудовлетворенность ситуацией на предприятии	49,4	20,7	5,5	10,5
Неудовлетворенность ситуацией в стране	74,7	6,7	1,1	6,6
Разочарование, неверие в будущее	43,0	23,0	3,8	14,8
Оптимизм, вера в будущее	26,6	36,6	8,2	14,4
Любовь к своему предприятию, привычка к нему*	56,6	13,8	3,0	14,2
Желание покинуть предприятие, заняться поисками нового места работы	10,0	31,2	20,5	22,4

\* *Примечание:* любовь к своему предприятию, привычку к нему можно интерпретировать как удовлетворенность рабочей средой предприятия, то есть как составляющую социального самочувствия, а желание покинуть предприятие — как неудовлетворенность работой на нем.

Социальное самочувствие вследствие своей реактивности, способности чутко фиксировать изменения в обществе обнаруживает весьма заметную зависимость от личного статуса и статуса группы, динамики семейного бюджета, форм собственности предприятий, положения отраслевых производств в рыночной системе национального хозяйства. Заметно влияние на социальное самочувствие людей форм собственности предприятий, на которых они работают. Так, жизненный тонус ниже всего на арендных и государственных (неприватизированных) предприятиях, где, по мнению респондентов, раздражительность, конфликтность, агрессивность присущи соответственно 33,4% и 25,4% работников (при среднем для всех показателе 15,8%); утомляемость, пассивность — 42,9% и 43,6% (при среднем 23,9%); неудовлетворенность ситуацией на предприятии — 83,3% и 66,7% (при среднем 49,4%); неудовлетворенность ситуацией в стране — 83,4% и 84,8% (при среднем 74,7%); разочарование, неверие в будущее — 66,7% и 58,6% (при среднем 43,0%); оптимизм, вера в будущее — 25,0% и 29,9% (при среднем 26,6%); любовь к своему предприятию, привычка к нему — 58,3% и 57,3% (при среднем 56,6%); желание оставить предприятие, броситься на поиски нового места работы — 25,0% и 22,8% (при среднем 10,0%). В самочувствии этого рода, обусловленном, очевидно, переходом к рыночным отношениям, более всего заметны фрустрация и драматизм привязанности, когда любовь к своему предприятию сочетается у многих с желанием бро-

сильнее его. В противоположность этому наиболее высок тонус социального самочувствия на частных и приватизированных предприятиях. Раздражительность, конфликтность, агрессивность здесь наблюдаются в меньшей степени, нежели на арендных и государственных предприятиях, — 14,0% и 14,3%; утомляемость, пассивность — 13,3% и 25,2%; неудовлетворенность ситуацией на предприятии — 30,0% и 50,0%; неудовлетворенность ситуацией в стране — 76,6% и 84,4%; разочарование, неверие в будущее — 29,2% и 42,0%; любовь к своему предприятию — 44,6% и 76,8%; желание оставить предприятие — 9,5% и 14,3%. Более благополучную картину на приватизированных и частных предприятиях, вместе с тем, нарушает неудовлетворенность большинства опрошенных ситуацией в стране: здесь налицо диссонанс эмоциональных реакций на микро- и макросоциум. Если в государственном секторе экономики и на арендных предприятиях сердцевинной социальной самочувствия как интегративного психологического состояния работников является неудовлетворенность своим настоящим положением, негативное к нему отношение, то основу социального самочувствия в приватизированном, частном секторе составляет сомнение в прочности своего положения, страх перед возможностью лишиться его.

Материальное положение семьи, судя по оценкам респондентов, непосредственно и значительно влияет на социальное самочувствие работников предприятий: в семьях, которые себе ни в чем не отказывают, раздражительность, конфликтность, агрессивность имеют место у 15,4% работников, в семьях, находящихся на грани нищеты, этот показатель составляет 26,9%; утомляемость, пассивность соответственно — 14,3% и 41,4%; неудовлетворенность ситуацией на предприятии — 7,7% и 75,7%; неудовлетворенность ситуацией в стране — 61,8% и 83,3%; разочарование, неверие в будущее — 25,0% и 68,9%; оптимизм, вера в будущее — 46,2% и 20,0%; любовь к своему предприятию — 53,8% и 62,0%; желание оставить предприятие — 15,4% и 20,3%. В приведенных данных есть ряд примечательных моментов. Во-первых, резко контрастируют между собой уровни неудовлетворенности ситуацией в стране и ситуацией на предприятии у работников из материально благополучных семей (61,8% против 7,7%). Существует, очевидно, определенная закономерность в реагировании людей на ближайшие и отдаленные от них факторы социальной среды (на микро- и макроуровне): чем выше материальный уровень благосостояния семьи, тем выше индекс социального самочувствия, возникающего у ее членов под непосредственным воздействием источников этого благосостояния, и тем негативней воздействие на самочувствие кризисных ситуаций макроуровня, представляющих собой опосредованную, неявную угрозу этому благосостоянию. Во-вторых, следует отметить поразительный факт привязанности к предприятию тех работников, которых оно, это предприятие, довело фактически до нищенского существования (62,0% преданных своему предприятию при 20,3% готовых покинуть его). Этот парадоксальный, на первый взгляд, факт, очевидно, объясняется устойчивой идентификацией себя с предприятием, его деятельностью, его прошлым, настоящим и будущим, с его успехами и бедами.

Оценки социального самочувствия работников промышленных предприятий зависят от социального статуса респондентов лишь в одном отношении: среди них явно выделяются те, которые даны руководителями высшего звена и собственниками. Промышленная элита склонна завышать

позитивное самочувствие работников и занижать — негативное. Так, ниже всех других представителей статусных групп она оценивает степень раздражительности, конфликтности, агрессивности работников (руководители — 16,9%; собственники — 13,6%); утомляемости, пассивности (соответственно 20,0% и 13,6%); неудовлетворенности ситуаций на предприятии (43,0% и 30,4%); разочарования, неверия в будущее (37,9% и 38,0%). Оптимизм и веру в будущее среди них отмечают, соответственно 38,2% и 47,8%; любовь к своему предприятию — 70,4% и 56,5%; желание оставить предприятие — 13,8% и 4,5%. Единственный распространенный негатив в социальном самочувствии работников, по мнению руководителей, — это неудовлетворенность положением в стране (81,9% и 75,0%). В последнем случае срabатывает корпоративистский стереотип: хозяева и руководители предприятий пекутся о “своих людях”, а за страну “не отвечают”, то есть в отношении оценки ситуации в стране можно быть вполне объективным.

Следует особо выделить такой момент социального самочувствия в условиях различных отраслевых производств, как неудовлетворенность ситуацией на предприятии (см. табл. 7).

**Таблица 7**

**Неудовлетворенность ситуацией на предприятии  
в зависимости от отрасли промышленного производства, %**

Отрасль промышленности	Неудовлетворенность присуща:			
	большинству	меньшинству	никому	трудно сказать
Добывающая	66,7	19,4	0,0	13,9
Металлургическая	55,6	26,5	4,5	13,4
Машиностроение, приборостроение	75,9	14,2	2,3	7,5
Химическая	45,4	31,9	8,4	14,3
Легкая	49,0	32,7	8,5	9,8
Обрабатывающая	52,6	26,3	10,5	10,5
Пищевая	35,7	28,0	17,5	18,9
Строительная	63,6	25,0	4,5	6,8
Оборонная	56,3	18,8	6,3	18,6
Другие отрасли	37,5	31,3	9,4	21,9

Явная неудовлетворенность этой ситуацией характеризует состояние всех опрошенных нами работников отраслевых производств, за исключением работников пищевой промышленности. Более всего она присуща занятым в машиностроении, добывающей, строительной, оборонной и металлургической промышленности; в меньшей мере наблюдается в пищевой и химической. Сравнительно высокий уровень неудовлетворенности состоянием дел в сфере оборонной, а также металлургической промышленности позволяет предполагать, что речь идет о существенно ином явлении, нежели неудовлетворенность на стагнирующих, малоприбыльных предприятиях других отраслей, которая вызвана упадком производства со всеми вытекающими из нее социальными последствиями. Что же касается удовлетво-

ренности ситуацией в оборонной и металлургической промышленности, то она в большей мере связана со сложностью решения других проблем: с хроническими неплатежами потребителей, государственной налоговой политикой, разногласиями и распрями между владельцами контрольных пакетов акций, политикой ценообразования, распределением и делением получаемой прибыли, положением на мировом рынке и т.п., что приводит к значительным материальным и финансовым издержкам. Вполне резонно полагать, что снижение тонаса самочувствия занятых в сфере деятельности элитных, благополучных предприятий вызывается непосредственно хозяйственно-политическими и организационно-экономическими причинами, а снижение его в сфере стагнирующих производств — социальными причинами.

На основе осуществленного анализа правомерно считать, что появление в сфере промышленного производства новых социальных статусов не вызывает адекватных их требованиям психологических и поведенческих реакций, так как в массовом сознании людей прочно укоренились установки и ориентации на родовые, этноментальные ценности постоянства, витальные и коллективистские (коммуникативные) ценности. Признание правомерности и необходимости принятия в качестве руководства к действию принципа умеренной (ограниченной) индивидуальной самодостаточности не выдерживает испытания в ситуации выбора альтернативных способов жизнеобеспечения и реализации указанного принципа, так как установке на рискованный выигрыш (успех), более всего отвечающей принципу индивидуальной самодостаточности, большинство предпочитает установку на гарантированный минимум, соответствующий императивам советского образа жизни. В то же время в сознании каждого четвертого-пятого из числа людей, занятых в сфере промышленности, четко обозначились установки на терминальные (именно терминальные, а не инструментальные) ценности рыночной экономики, каковыми являются инновационный и игровой риск, свобода выбора и предпочтений, самоактуализация личности посредством конкурентной соревновательности, успех как критерий элитарности и признания.

### ***Литература***

1. *Инкельс А.* Личность и социальная структура // Социология сегодня. Проблемы и перспективы. — М., 1965. — С. 294.
2. Приватизационные процессы в Украине. Материалы Круглого стола, 21 апреля 1999 г. — К., 1999.