СТАТУСНАЯ РАССОГЛАСОВАННОСТЬ СОЦИАЛЬНОЙ ГРУППЫ МАЛЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ КАК ФАКТОР ТЕНЕВИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Юдина А.А.

аспирант, Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики (Россия), 188310, Россия, Ленинградская область, г. Гатчина, ул. Авиатриссы Зверевой д.18/2, к.14, yudin13@yandex.ru

УДК 316.354:351/354
ББК 60.561.2

Цель. Исследование направлено на изучение причин теневизации российской экономики.

Методология и методы. Исследование базируется на методологии концепции статусной рассогласованности. Основным методом стало анкетирование представителей малого бизнеса г. Гатчины. Объем выборки составил – 945 предпринимателей. Для проведения расчетов использовались методы статистического анализа.

Результаты и практическая значимость. В результате исследования выявлено наличие статусной рассогласованности социального группы малых предпринимателей при изучении статусов материального благополучия, власти и уважения. Определены гендерные особенности статусной рассогласованности социальной группы малых предпринимателей и уровень теневого бизнеса в Гатчине. Отмечено, что существенной проблемой малого бизнеса является неудовлетворенность предпринимателей своими легальными доходами, именно этот фактор зачастую и подталкивает их к переходу в теневой и полулегальный бизнес.

Научная новизна. Выявлены наиболее уязвимые элементы малого предпринимательства, которые предложено включить в программы развития и поддержки малого бизнеса в России.

Ключевые слова: статусная рассогласованность социальной группы малых предпринимателей, уровень теневизации малого бизнеса, гендерные особенности статуса малого бизнеса в России.

Yudina A.A.

STATUS DISPARITY OF SOCIAL GROUP OF SMALL BUSINESS OWNERS AS A FACTOR OF THE SHADOWNESS OF THE RUSSIAN ECONOMY

Purpose. The research is aimed at studying the causes of care in the shadow of the Russian economy.

Methodology and methods. The study is based on the methodology of the concept of status mismatch. The main method was questioning of representatives of small business in Gatchina. The sample size was 945 entrepreneurs. For calculations we used methods of statistical analysis.

Results and practical significance. The study revealed the presence status mismatch social groups of small entrepreneurs in the study of status of material well being, power and respect. Defined gender characteristics status mismatch social groups of small entrepreneurs and the level of shadow business in Gatchina. Noted that a significant problem for small business is the dissatisfaction of entrepreneurs legitimate income, this factor often and encourage them to move into the shadow and semi-legal business.

Scientific novelty. Identified the most vulnerable elements of small entrepreneurship, which are proposed to be included into the program of development and support of small business in Russia.

Key words: status inconsistency of the social group of small entrepreneurs, the level of the shadow of small business, gender peculiarities of the status of small business in Russia.

Теневая экономика все чаще становится объектом исследования как зарубежных, так и отечественных ученых. Такой интерес объясняется тем, что теневая экономика играет достаточно противоречивую роль во всех сферах жизни общества, она несет в себе как негатив, так и потенциал для развития общества. Особенно много исследований на данную тему появилось в последнее десятилетие. Основной вывод научного общества таков: в России возникли теневые и полу-теневые социальные группы и социальные от-

© Юдина А.А., 2014

ношения, которые придали обществу черно-белый характер. Можно отметить, что теневые схемы проникли во все сферы жизни, что оказало влияние на протекание всех процессов в обществе. Между тем при изучении российской теневой экономики зачастую из поля зрения исследователей выпадают многие социальные аспекты, которые, на наш взгляд, играют огромную роль. Во-первых, они сами способны порождать теневые отношения, во-вторых, они же выступают их следствием. Данная ситуация, говорит о том, что знание факторов, способствующих теневизации экономики, может помочь управлять теневыми процессами. Как нам представляется одним из таких факторов, выступает статусная рассогласованность социальной группы малых предпринимателей.

Малый бизнес в России пока только зарождается, хотя официально он уже существует более двадцати лет. Именно поэтому российское малое предпринимательство пока значительно отстает от мировых параметров, как в количественных показателях, так и в качественных. Данная ситуация свидетельствует о наличии проблем, не позволяющих малым предпринимателям раскрыть свой потенциал полностью. Что же это за проблемы? Безусловно, на сложившуюся ситуацию влияют такие проблемы как недостаточная ресурсная база, законодательная база, отсутствие кадров и социальной защиты предпринимательской деятельности [1]. Между тем неустойчивость малого бизнеса и уязвимость социальной группы малых предпринимателей по нашим представлениям, может быть связана также со статусной рассогласованностью, характерной для малых предпринимателей. Для проверки этой гипотезы нами было проведено исследование малых предпринимателей города Гатчина.

Для начала, следует сказать несколько слов о концепции статусной рассогласованности. Ее основоположник Г. Ленски предлагал определять это явление в терминах неравенства рангов [2, Р. 405], то есть понятия «статусная рассогласованность» и «статусная кристаллизация» характеризуют степень устойчивости и однородности, какой либо страты, социально-профессиональной группы [3, С. 60]. Статусная кристаллизация, или статусная консистентность, при этом обозначает совпадение статусов (в значении ранга социальной позиции) индивида в социально значимых измерениях стратификации. Это подразумевает, во-первых, консистентность (совпадение, баланс) между инвестициями (затратами) и вознаграждениями индивида; во-вторых, соответствие объективных и осознаваемых статусов, в результате чего формируются общие для представителей данной группы ценностные ориентации, что приводит к кристаллизации объективных и субъективных параметров; в-третьих, воспроизводство кристаллизованной (консистентной) статусной ситуации, так как для созревания устойчивости социально профессиональной группы требуется длительное время, в течение которого формируются определенные мировоззренческие характеристики, специфический стиль жизни [4]. В противоположность ей статусная рассогласованность (неконсистентность) предстает как существенное несовпадение статусов субъекта в разных измерениях социальной стратификации, при этом она увеличивается в периоды социальных потрясений и в большей мере свойственна для трансформирующегося общества и нестабильной внешней среды.

Актуальность рассмотрения данного аспекта связана с тем, что статусная согласованность влияет на поведение и сознание социальной группы, что важно для формирования адекватной социальной политики по отношению к индивидам, которые принадлежат к этой социальной группе. Так Брум Л. отмечал: «Лица, проявляющие некий обусловленный профиль неустойчивости статусов и в известной степени сознающие эту неустойчивость, обнаружат строго определенные установки и виды поведения» [5, С. 480]. В случае с предпринимателями неустойчивость статусов может подтолкнуть к теневым схемам.

Для проверки нашей гипотезы был проведен опрос в форме анкетирования в городе Гатчина, объем выборки составил 945 малых предпринимателей. Для выявления консистентности (совпадения) между инвестициями (затратами) и вознаграждениями индивида, а также соответствия объективных и осознаваемых статусов, респондентам задавались как вопросы объективного характера, так и идентификационные вопросы, касающиеся самооценки позиции их материального благосостояния, власти, профессионального мастерства и уважения к ним окружающих.

Для начала предпринимателям предлагалось оценить свое положение в различных стратификационных измерениях по шкале от 1 до 5, где 1 – наименьший уровень. Сначала была произведена оценка властного измерения. Так 33,1% малых предпринимателей ставят уровню своей власти значение 4, 23,4% - 3, 20,9 % - 2, 14,3% - 1 и только 8% оценивают уровень своей власти, как наивысший. Таким образом, в целом предприниматели определяют уровень своей власти как средний, между тем есть некоторые гендерные особенности такой самооценки. Так большинство мужчин-предпринимателей ставят уровню своей власти 4, то есть они оценивают его достаточно высоко, женщины же оценивают его на 1 и 2, то есть как самый низкий. При этом чем дольше женщины в бизнесе, тем выше они оценивают уровень своей власти, о чем свидетельствует коэффициент корреляции Спирмена, рассчитанный в рамках общей выборки (r=0,425), соответственно, уверенность к женщинам-предпринимателям приходит со временем, то есть с опытом, для

мужчин же такой зависимости от опыта не выявлено. Кроме того в результате исследования выяснилось, что женщинам почти постоянно приходится доказывать свое главенство в бизнесе, показывать подчиненным, кто начальник. Об этом свидетельствуют 87% женщин, тогда как только для 13% мужчин актуальна такая проблема. Это была субъективная оценка уровня власти самими предпринимателями, а объективная составляющая их власти исходит из того, каким количеством работников они руководят. В результате нашего исследования получилось, что у большинства женщин менее 5 работников (76%), у мужчин от 5 до 10 (68%), то есть у мужчин больше работников, чем женщин, поэтому расставленные ими оценки уровня власти в принципе соответствуют действительности, что подтверждает корреляция между этими переменными (r=0,417).

Далее предприниматели оценивали свой уровень богатства. Большинство мужчин оценивает свой уровень богатства на 4, женщины же на 2, что вполне соотносится с тем, как они оценили свой материальный уровень сейчас. Так у 49,8% мужчин доход средний, у 45,8% доход выше среднего, у 4% высокий уровень дохода, у 0,3% ниже среднего и у 0,1% мужчин малых предпринимателей доход низкий. У женщин же картина с доходом несколько иная: так у 61,7% доход средний, у 13,9% выше среднего, у 15,3% ниже среднего, у 8,4% низкий и всего у 0,7% высокий уровень дохода. То есть, мы видим, что женщины малые предприниматели зарабатывают меньше своих коллег мужчин, что также подтверждается и тем, какое количество работников могут себе позволить предприниматели, и соответственно размером бизнеса.

Важным стратификационным фактором в любой деятельности выступает уровень профессионального мастерства, благодаря которому индивиды и могут добиться определенных высот. Насколько же мастерски предприниматели управляются со своим бизнесом? Оказалось, что профессиональная позиция предпринимателей находится на верхних ступенях иерархической лестницы по их собственной самооценке. При этом большинство женщин оценивает свое профессиональное мастерство на 4, а мужчины на 5. Между тем большинство женщин считают, что им совсем не хватает (45%) или скорее не хватает (20%) специальных знаний для ведения бизнеса в отличии от мужчин предпринимателей (3% и 7% соответственно). При этом отметим, что образовательный уровень женского малого бизнеса несколько выше мужского, так высшее образование у 79,5% женщин, среди мужчин обладателями высшего образования являются 64,3%, таким образом, можно заключить, что именно женщины нуждаются в специализированных учебных курсах основ предпринимательской деятельности, о чем необходимо задуматься центрам развития предпринимательских инициатив. Интересно также, что наиболее молодые предприниматели оценивают свое профессиональное мастерство гораздо выше, чем более старшие возрастные группы (57 % против 32% соответственно). Как же наши предприниматели оценивают уровень уважения к себе окружающих?

Мужчины считают, что их очень уважают, они ставят наивысшую оценку уважения к ним, женщины ставят 4. Причем, чем выше предприниматели оценивали свое профессиональное мастерство, тем выше они оценивают уважение к ним окружающих. А соответствует ли доход наших предпринимателей их трудовому вкладу на их взгляд? Здесь большинство мужчин и женщин солидарны в своих ответах, они считают, что, безусловно, не соответствует (87% и 93% соответственно). Так ли это на самом деле можно понять, узнав, сколько длиться их рабочий день. Оказалось, что женщины работают в большинстве случаев по 13-16 часов (72%), , а мужчины в среднем по 8 часов (68%), при этом материальный уровень имеют ниже.

Итак, рассматривая социальную группу малых предпринимателей, необходимо выяснить основные параметры, объединяющие, интегрирующие эту относительно разнородную социальную группу, эффективность деятельности которой определяет успех экономической стороны жизни нашей страны. Основанием консолидации данной социальной группы является *общность статуса*. Таким образом, исходным параметром социально-институциональных оснований однородности группы российского малого предпринимательства является характеристика его экономического статуса. Что же получается из наших результатов?

При рассмотрении столь значимой характеристики социально группы, как материальная обеспеченность, обнаруживается тенденция несоответствия между реально существующим дисбалансом затрат труда женщин малых предпринимателей и их вознаграждением. Как мы выяснили, у женщин малых предпринимателей это несоответствие выражено следующим образом: рабочий день длиться 13-16 часов, работников мало (менее пяти), уровень богатства низкий (ему присвоен 2 ранг), материальный уровень в основном средний. То есть дисбаланс между затратами труда и вознаграждением имеет обратнопропорциональную тенденцию. Также интересен тот факт, что по ответам на наши вопросы мужчины малые предприниматели оказались более однородной группой, то есть размах ответов не слишком отличается, в отличие от женщин малых предпринимателей, что показывает разобщенность именно женщин предпринимателей.

Между тем если рассматривать социальную группу малого предпринимательства в общем, то получится следующая картина. В ходе нашего исследова-

ния выявлено наличие статусной рассогласованности социального группы малых предпринимателей при изучении статусов материального благополучия, власти и уважения (престижа). Отвечая на вопрос: «Материальный уровень сейчас» 53,2% малых предпринимателей ответили средний, 36,5% выше среднего, 2,5% низкий, 4,7% ниже среднего, а 3,1% высокий. Между тем 69,7% малых предпринимателей считают, что уровень их дохода не соответствует их трудовому вкладу, 8,4% не могут определиться с ответом на этот вопрос и только 21,9% считают, что уровень дохода вполне соответствует их трудовому вкладу. Как показывают ответы, подавляющее большинство респондентов идентифицируют несоответствие оплаты труда реальному трудовому вкладу, что свидетельствует о наличии статусной рассогласованности между инвестициями (затратами) и вознаграждениями индивида.

У женщин малых предпринимателей также наблюдается углубление диспропорций между уровнем образования, квалификации (рассматриваемые как инвестиции, усилия) индивида и уровнем их дохода (рассматриваемого как материальное вознаграждение). По идеи выше образование, больше инвестиций, соответственно и выше доход, но это оказывается не так, о чем говорят сами женщины (62,5% отмечают, что им не хватаем специальных знаний для успешного ведения бизнеса).

Другой аспект рассогласования, касающийся женщин малых предпринимателей: социальная позиция, связанная с большим объемом властных полномочий и значительным формальным авторитетом, занимает человек, не пользующийся за свои личные качества уважением окружающих. Мы понимаем, что предприниматель не наемный служащий, и именно от его решений, стратегии в бизнесе, умением управлять персоналом, просчитывать возможные варианты реакций на изменение внешней среды зависит судьба его бизнеса. И если мужчины предприниматели отмечают высокий уровень уважения к себе окружающих (5 ранг ставят себе 63,8%мужчин), то женщины малые предприниматели, не смотря на формальный авторитет, не пользуются за свои личные качества уважением окружающих.

Подобная ситуация статусной несбалансированности, идентификация рассогласованности инвестиций и вознаграждений, преобладание доли «недополучающих» предпринимателей свидетельствует об элементе нестабильности малого предпринимательства в качестве элемента социальной структуры российского общества. Известно, что, если страта состоит из элементов со сходными статусными профилями, то складываются более благоприятные условия для осознания общности положения в социальной структуре, а также формирования близости мировоззренческих характеристик. Если слой включает весьма разнородные элементы населения с разнообразными профилями, то в этих условиях возникают препятствия для развития классового самосознания и осознания общности взглядов и интересов [6, С. 33]. Таким образом, в терминологии Питирима Сорокина малые предприниматели являются ненормальной кумулятивной социальной группой. Данная ситуация не может не сказаться на эффективности развития легального сектора экономики нашей страны. Неудовлетворенность доходами от легального бизнеса может подтолкнуть к переходу в теневой и полулегальный сектор экономики, и ближе всего к этому шагу женщины малые предприниматели, так как дисбаланс затрат труда женщин малых предпринимателей и их вознаграждение выглядит наиболее объективным, а угнетающее состояние у них уже обнаруживается, как мы выяснили в результате интерпретации данных.

Таким образом, пока малое предпринимательство не способно стать двигателем экономического прогресса. Комплекс специфических проблем малого бизнеса, статусная рассогласованность и другие негативные факторы все больше подталкивают предпринимателей к теневым схемам бизнеса. При этом сами предприниматели знают об этом не понаслышке, именно поэтому важно знать их оценку степени теневизации малого бизнеса.

Так по оценкам предпринимателей теневой сектор экономики достигает одной трети (35% по оценке мужчин и 30% по оценке женщин) и наибольшее развитие в Гатчине он получил в таких сферах как торговля и ремонт транспортных средств. При этом основным донором теневого сектора предпринимателей выступает именно торговля, как наиболее «плачевная сфера», по таким причинам как: «кризис по ним бьет сильнее», «им сбивают цены сетевики», «вымогательства у них сильнее».

Таким образом сегодняшняя ситуация с теневым предпринимательством в том числе является следствием статусной рассогласованности социальной группы малых предпринимателей. Обращаясь к бизнесу как к деятельности, способной повысить экономический статус, малые предприниматели не находят соответствующего отклика. Они прилагают достаточные временные и трудовые усилия, берут на себя бремя риска, но видят, что инвестиции не приносят ожидаемого вознаграждения. Выходом для них становится уход в тень. Между тем с этой ситуацией возможно справиться. Обнаруженная статусная рассогласованность малых предпринимателей, указывает на то, что необходимо пересмотреть программы развития и поддержки малого предпринимательства, включить в них наиболее уязвимые элементы малого предпринимательства: в первую женщин и представителей тор-

говли. Данные меры могут помочь сгладить дисбаланс между инвестициями и вознаграждением, увеличить однородность группы, общность интересов, а значит и устойчивость социальной группы малых предпринимателей в качестве элемента социальной структуры российского общества.

Литература:

1. Проблемы малого бизнеса: результаты исследований от объединения предпринимателей ОПОРА России [электронный ресурс]. URL: http://brain-snob.ru/problemyi-malogo-biznesa-rezultatyi-issledovaniy-ot-obedineniya-predprinimateley-opora-rossii/ (дата обращения 23.11.2013).
2. Lenski G. Status crystallization: A non-vertical dimension of social status // American Sociological Review. 1954. Vol. 19. pp.405-413
3. Богомолова Т. Ю. Статусная рассогласованность как аспект социальной стратификации: презентация классической концепции // Рубеж. № 10-11. 1997. С. 58-65.
4. Чевтаева Н.Г. Проблема статусной рассогласованности в профессиональной деятельности чиновника: социологический анализ [электронный ресурс] // Вопросы управления. №3(4). 2008 [сайт]. URL: http://vestnik.uapa.ru/ru-ru/issue/2008/03/04/ (дата обращения 20.11.2013).
5. Брум Л. Социальная дифференциация и стратификация // Социология сегодня. М.: Прогресс, 1965. С. 477-492.
6. Саблина С.Г. Статусные рассогласования: методология анализа и практика исследований. Новосибирск, 2002. 60 с.

References:

1. Problems of small business: research findings from the Association of entrepreneurs of the OPORA Russia [electronic resource]. URL: http://brain-snob.ru/problemyi-malogo-biznesa-rezultatyi-issledovaniy-ot-obedineniya-predprinimateley-opora-rossii/ (date of access 23.11.2013).
2. Lenski G. Status crystallization: A non-vertical dimension of social status // American Sociological Review. 1954. Vol. 19. pp.405-413
3. Bogomolov T. Y. Status inconsistency as an aspect of social stratification: the presentation of the classical conception // Milestone. № 10-11. 1997. P. 58-65.
4. Chevtaeva N.G. Problem status mismatch in the professional activities of official: a sociological analysis [electronic resource] // problems of Control. №3(4). 2008 [web site]. URL: http://vestnik.uapa.ru/ru-ru/issue/2008/03/04/ (date of access 20.11.2013).
5. Broome L. Social differentiation and stratification // Sociology today. M: Progress publishers, 1965. P. 477-492.
6. Sablina S. G. Status mismatch: methodology of the analysis and research practices. Novosibirsk, 2002. 60 p.