

НОВОЕ РОССИЙСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ОЦЕНКАХ ЭКСПЕРТОВ*

В. В. Радаев

Социальная и экономическая база нового российского предпринимательства, мотивация и основные ориентиры в деятельности предпринимателей, их взаимоотношения с наемными работниками и состояние деловой этики — эти и другие вопросы представлены через обобщение взглядов экспертов в области теории и практики российского предпринимательства, высказанных в ходе опроса в 1992 г.

Особое значение возрождающегося предпринимательства для экономики и общества посткоммунистического переходного периода сегодня можно считать общепризнанным. С ним связывают многие надежды. В то же время исследований, посвященных современному российскому предпринимательству, пока не так уж много. Порою трудно ответить даже на самые общие вопросы: кого считать предпринимателями; откуда они появляются, и чем мотивированы их действия; какие отношения складываются в предпринимательской среде, и какие стратегии вырабатываются.

36

Поиску ответов на эти общие вопросы был посвящен опрос российских экспертов в области теории и практики предпринимательства. Этот опрос не ставил своей задачей всестороннее и сколь-либо детальное раскрытие природы предпринимательской активности. Он был направлен на то, чтобы суммировать взгляды, которые высказываются в настоящее время по поводу состояния предпринимательства в России, выявить концептуальные рамки, в которых оно рассматривается.

Группа опрошенных экспертов (всего — двадцать семь человек) включала: исследователей и консультантов предпринимательских структур из шести академических и двух правительственных институтов (8 человек); специалистов, сочетающих исследовательские и предпринимательские функции (4 человека); “чистых” предпринимателей (11 человек); представителей аппарата государственного управления (4 человека). (Более подробно о характере проведенного опроса и составе экспертной группы см.: Приложения I и II).

Планируя этот опрос, мы отдавали себе отчет в том, что в настоящий период основная часть экспертов пока не имеет возможности опираться на репрезентативные исследования в данной области. Они вынуждены апеллировать, с одной стороны, к своему личному опыту (какие-то специализированные исследования, консультативная работа, собственная предпринимательская практика), а с другой стороны, полагаться на те общие оценки, которые распространены среди специа-

* Материал подготовлен на основе доклада, представленного на Первой Европейской Конференции по социологии, Вена, 26-29 августа 1992 г. Сессия I/1: “Экономическая интеграция и культурная идентификация”.

листов. Эксперты сами порою неизбежно оказываются под воздействием массовых стереотипов. И мы не отважились бы выдавать совокупность экспертных суждений за некое "объективное" описание реальности. Ценность экспертных мнений заключена в ином — они образуют специфический ракурс рассмотрения предмета, который, в свою очередь, может и должен сопоставляться с другими точками зрения и эмпирическими результатами.

Относительно малое количество и характер интервью не позволяют делать какие-то статистические выводы. Тем не менее, мы сочли целесообразным применение более мягких количественных оценок через разделение суждений экспертов в соответствии с частотой их высказывания. Для этого вводятся следующие термины:

Обозначение суждения	Доля интервью, в которых зафиксировано это суждение
"Преобладающее" ("доминирующее")	1/2 и более
"Распространенное" ("часто встречающееся")	1/3 — 1/2
"Слабораспространенное" ("редко встречающееся")	менее 1/3

Используется также термин "особое" ("отдельное", "единичное") для обозначения содержательных суждений, высказанных одним-двумя экспертами. Сделано это, по крайней мере, по двум причинам: во-первых, для того, чтобы оценить распространенность того или иного суждения, а во-вторых, для того, чтобы отделить, по возможности, собственные оценки, приводимые в целом ряде случаев под вывеской слабораспространенных и особых высказываний. Но во всех случаях мы постарались не выходить за рамки материала, представленного самими экспертами, и укрывшись в тень, старались говорить их голосами. Голоса же эти звучат также в ряде извлечений из различных интервью. (Цифры в скобках соответствуют номерам из списка экспертов, см.: Приложение III).

"Предприниматель": подходы к определению

Какие значения вкладываются в понятие "предприниматель"? О ком вообще идет речь? В ответ дается множество самых разных определений. Некоторые близки общему понятию "бизнесмен" или "тот, кто организует предприятие с целью извлечения прибыли". Кто-то указывает на обладание собственностью как непременный атрибут предпринимателя. Но наиболее популярное и единственное распространенное (в вышеупомянутом смысле) определение оказалось заимствовано, прямо или косвенно, из шумпетерианской теории предпринимательства. Более одной трети экспертов испытывает влияние этой классической концепции, делающей упор на организационную инновацию, даже если и не ссылаются прямо на "новые комбинации факторов производства".

В то же время замечено, что обращаясь к вопросам эмпирического порядка, эксперты нередко замещают "функциональные" или "психологические" интерпретации более широким "структуралистским" пониманием, при котором в каче-

стве предпринимателей рассматриваются руководители всех негосударственных (а иногда и государственных) предприятий. И не всегда понятно, насколько шумпетерианский тип предпринимателя распространен в нашей родной действительности. Это противоречие интерпретации не следует упускать из виду. Хотя в более конкретных вопросах оно, напротив, послужило сближению разных позиций.

Воззрения шумпетерианского толка проявили себя в ответах на вопрос, какие психологические особенности характера или профессиональные качества необходимы для того, чтобы стать предпринимателем. В определении конституирующих черт последнего психологические версии явно доминируют. Говорят о неких врожденных способностях, природном даре, особом психологическом складе. В целом среди двух с половиной десятков упомянутых необходимых качеств, чаще других встречаются: способность к организации, личная энергия, жесткость, готовность рисковать и коммуникабельность.

Интересно, что профессиональные качества рассматриваются как полезный, но не столь обязательный атрибут (распространенное мнение). Волевые качества и способность ладить с людьми ценятся куда выше некой особой квалификации, которая к тому же часто накапливается уже в процессе работы. Думаю, подобная характеристика отражает текущую российскую ситуацию, когда отсутствие специальной подготовки — явление вполне обычное. Она связана также с рядом других специфических российских явлений, которые будут рассматриваться далее.

Социальная и экономическая база

Рисуя возрастной портрет нынешнего предпринимателя, наибольшая группа экспертов считает, что предпринимателями становятся люди преимущественно среднего возраста (от 30 до 50 лет, распространенное мнение). Несколько меньше тех, кто видит в предпринимателях людей даже более молодых (до 40 лет) (слабораспространенное мнение). Мысль о том, что вовлеченность в подобного рода активность вовсе не зависит от возраста, высказывается редко. Таким образом, к предпринимательским способностям старшего поколения пост-социалистической России эксперты относятся с изрядным скептицизмом.

Что же касается пола, господствует одно мнение: предприниматели в основном мужчины. И традиционное распределение управленческих функций в этом смысле сохраняется.

Более сложно выглядит картина социального происхождения новых предпринимателей. Ниже суммированы три основных канала их рекрутирования.

Первая самая большая и наиболее влиятельная группа формируется из чиновников госаппарата и руководителей госпредприятий (считается, что число рабочих не столь значительно), а также из таких “общественных” организаций как КПСС и, в особенности, ВЛКСМ. Они используют свое бывшее положение и налаженные связи в целях приватизации госсобственности и разворачивания коммерческой деятельности. То, что бывшие партийные и комсомольские работники захватили ключевые места в российском бизнесе — суждение весьма распространенное. Иногда высказываются даже более радикально: “Как правило, нынешнее должностное положение соответствует прежнему в государственных структурах” (25). Порою проскальзывает и негативное отношение к вчерашним “номенклатурщикам”, которых считают бюрократами и “вынужденными” предпринимателями: “Для таких “партийных” предпринимателей это вынужденное положение... Хозяева они неважные, элементы демократии противны их натуре. Они в

мире бизнеса не чувствуют себя полностью на своем месте" (20). Впрочем, подобные суждения довольно редки.

Вторую группу образуют "независимые предприниматели", начавшие с нуля за счет кредитов или собственных средств. Группа эта весьма разнородна. В ней оказываются и разного рода маргиналы, как в социальном, так и социально-психологическом смысле. Наиболее же значительная подгруппа, по утверждению экспертов, формируется из технической интеллигенции, специалистов с инженерным образованием. "Второй поток можно было бы условно назвать "первыми христианами". Это люди, которые с нуля начали свой бизнес, свою предпринимательскую деятельность... Но таких, я думаю, не очень много" (22).

Третья группа — дельцы "теневой" экономики, выходящие на свет из подполья "черного" и "серого" рынков. Об этой группе старых, наиболее опытных и осторожных предпринимателей известно, Впрочем, не слишком много.

Сегодняшние предприниматели обычно имеют дипломы о высшем образовании (чаще с технических факультетов). Понятно, что уровень образования зависит также от характера деятельности. В крупных коммерческих фирмах или на производственных предприятиях он значительно выше среднего. В малом же бизнесе (особенно в торговом) можно обнаружить людей с любым образованием или вовсе без оногo. В противоположность этому, связь нынешней предпринимательской деятельности с полученной ранее специальностью отрицается чаще, нежели подтверждается.

Наконец, около одной четверти экспертов (в основном, практики) считают, что в предпринимательстве равно или пропорционально представлены все социальные группы.

Было интересно узнать, усматривают ли эксперты какие-то национальные (этнические) различия в занятии предпринимательством. Немного удивительно, что в соответствии с единственно распространенным суждением эти различия особенно не проявляются, предпринимательство же — "интернационально". Лишь меньшая часть экспертов отмечает этнические особенности, имея в виду прежде всего представителей кавказских народностей, более расположенных к предпринимательству (в особенности, торговому). Все прочие этнические группы (евреи, российские немцы и др.) упоминаются значительно реже. Другое, достаточно редко встречающееся замечание, касается существования относительно закрытых предпринимательских кланов, формирующихся на базе этнических связей. Для русских, Впрочем, это считается не характерным. Представляется, что проблема этнических особенностей в нашей стране пока экспертами несколько недооценивается. Так, например, достаточно широко распространившаяся в последнее время концепция этнического предпринимательства воспроизводится только в одном единичном случае.

"Особенно активно занимаются предпринимательской деятельностью нацменьшинства, где бы они ни находились. Если в Москве, то это кавказцы, если в Прибалтике, то это русские. Это хорошо известное явление в мировой практике... У кавказцев, к тому же, какая-то склонность есть к торгово-посреднической деятельности. А русские в Прибалтике — это чистый случай нацменьшинств" (10).

Практически полное единство взглядов проявилось в оценке влияния на бизнес религиозной принадлежности. Доминирует мнение, что этот фактор сегодня либо вовсе не играет никакой роли, либо имеет значение очень малое. Пожалуй, единственное исключение делается для мусульман (редкое суждение). Возможное объяснение таково: невзирая на происходящий в России в последние годы "рели-

гиозный бум", религиозная приверженность многих людей, считающих себя верующими, часто поверхностна или носит показной характер. Впрочем, это редкое объяснение. "Религиозность большинства людей, которые сегодня считают себя таковыми, показная или формальная" (17).

Говоря же об экономическом происхождении предпринимательства и основных источниках первоначального накопления капитала, абсолютное большинство экспертов указывает на трансформацию государственной собственности как основной канал и частные ресурсы, включая банковские кредиты (более для небольших предприятий.) Несколько реже упоминается "теневой" капитал, перетекающий в сферу законных операций.

Современному процессу приватизации в России присущи, по крайней мере, три характерные черты: он во многом стихийен; реализуется в хозяйственно-юридических формах закрытого типа; часто не ликвидирует старые монопольные структуры. Одни госпредприятия подвергаются формальному переименованию и переходят в собственность руководителей и трудовых коллективов. Другие прикрывают собою образование частных фирм, отхватывающих куски их собственности и занимающихся впоследствии скрытой перекачкой государственных ресурсов в частный сектор. Акционерные общества открытого типа пока не слишком частое явление. Не наблюдается и обилия иностранных капиталов.

Сколь-либо четкой классификации новых предпринимательских структур, судя по всему, не существует. Ибо широко известно, что те формальные типы собственности, под которыми зарегистрированы предприятия, сплошь и рядом не отражают реальных типов собственности и управления. Не мудрено, что почти четверть экспертов считают наилучшей типологией разделение предприятий по сферам их деятельности (производство, финансы, торговля и т. п.).

40 Что же касается основной части экспертных оценок, в данном случае они делятся на две равно распространенные позиции. Первая группа привержена более формальным критериям, относящим предпринимательские структуры к негосударственным хозяйственно-юридическим формам. Вторая группа подчеркивает важность "реальных" форм собственности и управления и признает предпринимательство в рамках государственных структур вполне возможным, а часто находящим там и более благоприятную почву. Все эксперты-госуправленцы высказали эту точку зрения. И конечно, приверженцы Шумпетера оказались здесь же. "Нельзя ограничивать предпринимательство негосударственной, альтернативной экономикой. Фактически возможностей у работников госсектора намного больше" (15).

Сферы делового притяжения

Выясняя, какие сферы ныне наиболее и наименее привлекательны для предпринимательства в России, находящейся в столь политически и экономически нестабильной ситуации, мы в общем не могли ожидать ничего, кроме стандартного ответа: наиболее привлекательны сферы с низкими капиталовложениями и ускоренным оборотом (всякого рода торговые и посреднические операции, в особенности внешнеэкономические, а также банковский бизнес с его высокими процентными ставками). Все же, связанное с долгосрочными вложениями, напротив, кажется совершенно непривлекательным. Половина экспертов считает, что развитие практически любого производства сегодня не является прибыльным делом. И даже такие сферы как жилищное строительство и производство товаров

народного потребления, быстро развивавшиеся в конце 1980-х гг. на кооперативной основе, переживают серьезный кризис. В лучшем случае, предпочитают производить, используя уже имеющиеся мощности. “Деньги, которые были накоплены на первом этапе, а накоплены они были преимущественно в сфере производства... сейчас из сферы производства вытесняются в сферу обращения” (17). “Производство просто нерентабельно. И только сумасшедший вкладывает деньги в производство” (9). Все это образует благоприятную почву для разного рода спекулятивной деятельности и крайне краткосрочных хозяйственных стратегий.

“Сейчас легко сделать капитал на тривиальных операциях, не требующих творчества. Достаточно иметь старые торговые связи, чтобы получить за пару торговых сделок многие десятки миллионов и больше ничего не добиваться” (6). “Люди совершенно не хотят думать о будущем. О корпоративных интересах. Это определяется не только русским характером, но и ситуацией, нестабильностью... Поэтому многие хорошо относятся к экспертам, которые им скажут, как сегодня можно хорошо заработать, но не интересуются тем, как можно построить свою деятельность по аналогии с западными фирмами или как организовать производство так, чтобы через 10 лет оно было стабильным, как управлять венчурным капиталом и т. д.” (24).

Определенные изменения наблюдаются в способах мобилизации ресурсов на уровне предприятия. Для приобретения необходимых материальных ресурсов в прежнее доперестроечное время директор госпредприятия должен был поддерживать хорошие личные связи с партийными и государственными чиновниками, занимавшимися распределением ресурсов, а также с директорами других предприятий, сидящих на этих ресурсах. Партийные комитеты ушли в прошлое. Что же касается прочих бюрократов, то мнения экспертов о сохранении роли скажем, местных органов власти разделилось надвое (в целом по этому пункту высказалась меньшая часть экспертов). Что же касается такого момента как важность неформальных экономических отношений, то она была отмечена не менее чем половиной опрошенных.

“Цены растут так быстро, что невыгодно заключать контракты на большой срок... Поэтому если хочешь чего-то стабильного, то здесь нужны Ваши личные отношения, т. е. с конкретным завскладом, директором базы, директором предприятия” (1). “Личные связи, знакомства — это, наверно, фактор наиболее существенный в нашем бизнесе” (10). “Все делают неформальные связи, все” (9).

В начальные годы реформы личные знакомства с другими директорами и банковскими служащими были необходимы для получения дефицитных материальных и наличных денежных ресурсов (проводилась сознательная политика дискриминации предприятий негосударственного сектора). Сегодня в условиях становящегося рынка неформальные связи нужны для приобретения ресурсов по более умеренным ценам (чисто рыночные цены для многих слишком высоки). Сохранились и дефицит, и ограничения, связанные с наличными денежными средствами, но уже в результате правительственной политики антиинфляционного денежного регулирования. Знание нужных людей также наилучший путь к получению кредита. Так сохраняются многие проблемы предприятий, несмотря на изменение причин, лежащих в их основе. “Приходящие к ним (в банки — В. Р.) за кредитами лица не имеют на самом деле реального обеспечения этих кредитов, мало что могут предложить в качестве гарантии. Поэтому до сих пор в качестве гарантии очень большую роль играет слово, произнесенное достаточно знаменитым или влиятельным госчиновником. По-прежнему” (17).

Практически все эксперты отмечают выраженный всеобщий интерес российских предпринимателей к налаживанию каких-то внешнеэкономических связей,

хотя большинство в принципе отрезано от мирового рынка. Падение рубля, специфический обменный курс и ценовые различия делают внешнеэкономическую сферу наиболее привлекательным объектом. "Абсолютное большинство фирм, которые на слуху, реклама которых постоянно показывается, фирмы, которые действительно имеют все, мощные капиталы... все они сделали состояние, капиталы на внешнеэкономических операциях" (14). "И вообще чем более преуспевает предприниматель, тем большая доля его деятельности, как деловой, так и внеделовой, связана с границей" (17).

Существуют и более сложные причины: "Наше законодательство таково, что только участие иностранного инвестора в капитале общества гарантирует защиту интересов совместного предприятия... Его привлекают только для того, чтобы защититься. Ему готовы платить 30% чистой прибыли, но льготы, которые в обмен на это дает государство, таковы, что они компенсируют эти..." (1).

Тем не менее, это выраженное стремление к зарубежным связям имеет и свои пределы. И например, большинство предпринимателей, как считается, не склонны к эмиграции, но скорее к экспорту определенной части капитала. Они часто не готовы к жесткой конкуренции на западных рынках, ощущают трудности адаптации к принципиально иному образу и стилю жизни. Конечно, если они не принуждаются к тому какими-то чрезвычайными обстоятельствами. Подобную точку зрения можно признать доминирующей.

"Что касается отъезда за границу на постоянное жительство, я думаю, что на это настроено не больше 15-20% предпринимателей" (24). "Существует понимание того, что именно в России сейчас можно достигать сногшибательных результатов. Планов эмигрировать у большинства нет. Именно предприниматели от этого многое теряют" (6). "Большинство, на мой взгляд, рассматривает это так: водить игры на разнице в рынках, на разнице в ситуациях, использовать потенциал России за рубежом, оставаясь здесь, но в то же время готовя какую-то базу, чтобы в случае чего оказаться там" (13).

В отдельных высказываниях упоминаются и другие специфически российские деловые стратегии. Первая особенность заключена в подчас чрезмерной диверсификации хозяйственной деятельности. "Почему-то люди хватаются сразу за все. Т. е. любое предложение, которое кажется интересным, они не могут пропустить мимо своих рук..." (2). "У нас молодое предпринимательство считает себя профессионалами абсолютно по всем направлениям бизнеса, что является коренной ошибкой" (14). Другая особенность видится в недостатке определенной умеренности, сдержанности. "Это фантастика, как работают наши бизнесмены! Они отказываются от проектов, на которых можно получить 10% прибыли. Им лень этим заниматься. Им только 200-300% прибыли подавай. Любой западный человек работает за 5-10%. Для наших нужна Сделка Века" (2). Некоторые из этих особенностей отражаются даже на структуре трудовых отношений.

Наниматели и наемные

В рассмотрении типов управления заслуживают внимания два момента. Во-первых, на этой начальной стадии еще не произошло четкого отделения управления от собственности. Собственники не только учреждают фирмы, но и становятся во главе оперативного управления, принимая все наиболее важные решения о распределении ресурсов, уровнях оплаты и т. д. (достаточно редкое, но наиболее заметное среди прочих в данном отношении наблюдение). В качест-

ве причин могут выступать и неразвитость акционерных форм собственности, и достаточно высокий риск деловых операций, требующий неусыпного контроля. “Пока ситуация в стране слишком неустойчивая, слишком высок риск для того, чтобы собственник отделился от управленца. Такого не существует совсем” (18).

Во-вторых, единоначальное авторитарное управление считается наиболее распространенным явлением (часто встречающееся мнение, особенно среди старших по возрасту экспертов). Меньшая часть экспертов (в основном предприниматели) видят в принятии решений прерогативу небольших лидерских групп или, по крайней мере, отрицают господство единоначалия в управлении бизнесом. “Принятие решений, как правило, принадлежит одному лицу” (17). “Какие бы ни были отношения, всегда есть один человек, который определяет, что делать” (21).

Было задано несколько вопросов, касающихся трудовых отношений. В противоположность системе найма, практиковавшейся на госпредприятиях, новые предприниматели постоянному найму предпочитают контрактные формы или даже привлечение временных работников под конкретные деловые операции и услуги. Конечно, современные контракты весьма далеки от совершенства. Они также вступают в противоречие с нормами КЗОТа, которые вроде бы никто не отменял. Но более гибкая и менее бюрократизированная система найма в предпринимательских структурах успешно развивается. “Одним из способов... для частных предприятий оказывается абсолютное предпочтение срочных трудовых договоров. То есть на частных предприятиях практически не применяется наем на постоянную работу. Все трудовые договоры являются срочными, а часто и краткосрочными. Хотя часто и возобновляемыми по истечению срока” (17).

Одновременно замечается, что работники частных фирм утратили относительную стабильность и автоматически обеспечиваемые социальные гарантии, которые они имели на государственных предприятиях. Их могут уволить практически в любое время. И нет ни профсоюзов, ни какой-либо иной реальной защиты от менеджерского произвола. В определенной мере это отсутствие гарантий компенсируется повышенным материальным вознаграждением. Но проблемы, по мнению экспертов, уже назревают. “Персонал этого (частного — В. Р.) сектора чувствует себя гораздо более бесправным... Социальных гарантий в частной сфере нет, предприниматели могут навязывать свои правила игры. И грядущая безработица им на руку” (20).

Более того, сами наемные работники пока что не выдвигают требований социальной защиты в качестве первоочередных условий найма. “Просто нет культуры социального страхования, нет такой целевой установки обеспечивать себе тылы... Сами работники не ставят такого приоритетного условия” (16). “Наемные работники бесправны... Но сейчас они очень довольны своим бесправием, с удовольствием продаются в “рабство” (18).

Конечно, более высокая оплата несколько смягчает ситуацию. Да и условия труда в частном секторе часто лучше. Но из этого не следует, что исчезла всякая почва для конфликтов между нанимателями и наемными. Ни один из экспертов не утверждал, что таких конфликтов вовсе не существует. И поляризация позиций нанимателя и наемного, по-видимому, уже произошла. Более же конкретные оценки неоднородны. Одни эксперты считают, что эти конфликты достаточно остры и часто выходят на поверхность. Другие утверждают, что конфликты носят скорее скрытый характер и разрешаются спокойно, по-тихому. Источник конфликтов видится равно как в притязаниях собственников, так и наемных.

Следующий вопрос, кого предприниматели предпочитают брать на работу. Преобладает мнение, что в первую очередь они ищут среди родственников и лич-

ных знакомых или пользуются абсолютно надежными, с их точки зрения, рекомендациями. И если только они не могут найти работников определенных профессий через свои личные связи, они могут брать людей “с улицы”, по объявлениям. Например, в случае с небольшими кооперативами: “Это или родственники, или очень хорошие знакомые... Вначале. А когда деятельность как-то налажена, тогда можно принимать со стороны” (5).

Причины тому достаточно очевидны. (И далеко не исчерпываются традициями семейной артельной работы.) Дело в том, что не только дельцы “черного” рынка, но практически любые бизнесмены вынуждены время от времени переступать черту совершенно законных операций. Посему они нуждаются в работниках, на которых они могут положиться в ситуациях сомнительного свойства. Доверие здесь важнее квалификации. Впрочем, нехватка высококвалифицированных рабочих рук на рынке труда и необходимость, как правило, обучать работников уже на рабочем месте укрепляет эту “семейную” кадровую политику. Отношения нанимателей с подчиненными, таким образом, с одной стороны, отличаются большей требовательностью, а с другой стороны, носят более неформальный, личный характер. “Система найма предполагает личное доверие, личную преданность” (22).

В целом среди полудюжины основных качеств, которые наиболее ценятся при приеме на работу, личная преданность и лояльность по отношению к руководителям ставится на первое место. Вторым по значению оказывается поиск трудолюбивых и ответственных исполнителей, в то время как квалификация и деловые качества отмечаются в третью очередь. (Все прочие качества упоминаются лишь в отдельных суждениях.) Наблюдается также отсутствие сколь-либо долгосрочной политики в деле подбора и подготовки персонала. “По сути сейчас работы какой-то организационно-кадровой в общем нигде не наблюдается, и чрезвычайно мало фирм и людей, которые готовы вкладывать деньги в человеческий ресурс, просто готовить кадры для своей фирмы” (26).

Законодательство и предпринимательская этика

О криминогенном характере многих видов российского бизнеса говорится достаточно много. Одна треть опрошенных экспертов вообще не убеждена в том, что можно в принципе определить, что такое “незаконные хозяйственные действия” и провести четкую границу между законной и незаконной деятельностью. Явно доминирует утверждение, что каждый хозяйственник в той или иной мере вовлечен в не вполне законные операции. “Большинство хозяйственных операций в той или иной степени несут в себе элементы незаконности” (26).

Основная причина видится в удручающем состоянии российского хозяйственного законодательства. Но не только. Разрушение системы командной экономики привело к существенному ослаблению контроля за деятельностью госпредприятий. И государственные ресурсы превратились в наиболее привлекательный объект для разного рода манипуляций, совершаемых “на грани фола”.

Кто-то из хозяйственников попросту вынужден время от времени нарушать или игнорировать те или иные регулирующие акты. Для других это открывает возможности ловить рыбу в мутной воде. “Западная мафия, так же как и наша формировалась... там, где есть ограничения на хозяйственную деятельность... У нас были ограничения на все, следовательно, мафия была везде, и ее интересовало все.... Наша мафия будет гораздо сильнее итальянской, американской и любой другой” (14).

Дача взяток (за аренду помещений, поставки, кредиты и пр.), безусловно, лидирует среди двух с половиной десятков упоминаемых незаконных операций. Взятничество крайне распространено по мнению большинства экспертов (преобладающее суждение) и, возможно, это даже основной тип незаконных действий (распространенное суждение). "Самое распространенное — это подкуп должностных лиц... Делается это различными способами: дача взятки, подарок, рестораны, прием на работу жен, родственников (братья, сестры и т. д.), выделение долей в обществе, продажа дефицитных товаров по ценам государственным вместо сложившихся рыночных" (1). "Все на взятках абсолютно построено, в этом нет вопросов. Не о чем говорить" (7).

Традиционно наиболее активными взяточниками являются государственные чиновники. Мнения экспертов фактически совпадают: наибольшим злом нашего времени является коррупция. Часто встречается суждение, что буквально каждый хозяйственник вынужден платить чиновникам разных уровней, чтобы вести дела более или менее эффективно. Более того, после крушения коммунистического руководства, коррупция, похоже, даже возросла. И сколько бы заявлений ни делалось от имени властей, избавиться от коррупции, конечно, не удастся, особенно сейчас, когда на повестке дня обширные приватизационные проекты. "Все мои знакомые, которые занимались предпринимательской деятельностью до перестройки (тогда они были преступниками), сейчас в ужасе от новых властей. Потому что взятки, с поправкой на инфляцию, увеличились во много раз, растут в десятки раз быстрее инфляции" (18). "Как только она (приватизация — В. Р.) наберет обороты, это будет самая криминогенная зона в сфере хозяйственной деятельности" (16).

Попытки ухода от налогов — на втором месте по частоте упоминаний среди прочих нелегальных действий (распространенное суждение). За ними следует практика двойной бухгалтерии (особо в операциях с наличными денежными средствами). Все прочие формы — куда менее заметны.

Известно, что многие предприниматели вынуждены платить дань группам рэкетиров в качестве защиты от силового давления. Среди экспертов преобладает мнение, что рэкет действительно распространен, но не настолько тотально. (Высказываются даже отдельные суждения, что роль рэкета ныне несколько преувеличивается). Ответные реакции предпринимателей на вымогательство не слишком сложны: "Что касается рэкета, то половина платит, 10-15% обращаются к милиции или еще к кому-то за помощью, остальные закрываются, перемещаются на другие точки, либо разрабатывают системы защиты" (13).

Все это отчасти объясняет нежелание предпринимателей раскрывать не только обычные коммерческие тайны, но и вообще всякую информацию о своей деятельности. Чувствуя себя незащищенными, они часто скрывают также и размеры своих личных доходов (преобладающее наблюдение), и сведения об уровне жизни (распространенное наблюдение). "Вообще не принято сообщать какие-либо сведения о работе их предприятий... всегда удобнее работать предпринимателю в условиях, когда партнер мало знает конкретной информации... это далеко не типичный случай, когда фирма стремится к доверию" (26). "Скрывается буквально все: и обеспеченность жильем, и личный уровень дохода" (3). Другой пример этой "засекреченной" экономики приводится в следующем высказывании. "Но самое главное, что нет никакой ответственности за распространение ложной информации... о себе. Потому что можно такого наговорить в той же рекламе" (11).

Но одно дело — обманывать государство, другое дело — обманывать себе подобных. Важно понять, существует ли какая-то система норм, регулирующих по-

ведение в отношении к другим хозяйствующим субъектам. Вряд ли можно счесть удивительным преобладание точки зрения, в соответствии с которой сколь-либо выраженная предпринимательская этика в России к настоящему времени еще не сформировалась (или не возродилась). Мы имеем дело со своего рода "диким" рынком, в котором базовые этические нормы были значительно подорваны в эпоху "реального социализма". И затруднительно найти такие действия, которые считались бы недопустимыми во взаимных действиях партнеров. Здесь замечена некоторая связь с возрастом экспертов. Эксперты постарше закономерно более критичны в этом отношении. "Нет никакой этики... Еще рано об этом говорить, потому что на такой начальной стадии все это находится, что люди просто делают деньги любыми способами" (5). "С точки зрения рациональности, находчивости, наш предприниматель может дать много очков вперед предпринимателю западному. Но вот что касается обязательности, твердости слова, то здесь еще непечатый край" (10).

Меньшая часть экспертов (в основном действующие предприниматели более молодого возраста) склонны утверждать, что предпринимательская этика уже возникает в некоторых сегментах рынка. Но при этом она все же довольно фрагментарна и часто ограничена рамками неформальных деловых кругов. "Предпринимательская этика существует. Но в разных предпринимательских кругах своя этика... Люди пытаются общаться по своим "этическим кругам" (13). "Каждый старается выжить... Но для постоянных партнеров, которые постоянно друг с другом работают, уже есть и этика. И никто друг друга не обманывает, есть сотрудничество. А в остальных случаях есть что угодно. И застраховаться нельзя" (21).

Ниже приводится одна из попыток классификации нормативного поведения. "Это зависит от прошлого этих людей. Я бы различал три группы предпринимателей. Первая — это теневая экономика, люди, которые в один прекрасный день поняли, что то, что они раньше делали втайне, можно делать открыто. Эти люди сохранили чисто мафиозную этику и действуют по очень жестким законам. Вторая группа — это люди, которые работали в государственных структурах, а сейчас открыли свое дело. Они стараются действовать, условно говоря, честно, хотя это не всегда получается. Третья группа — это люди, которые были раньше ничем, а теперь становятся богатыми. Я думаю, что этика от них далека, и они всеми силами стараются урвать больше любыми средствами. Я думаю, что последняя группа составляет около 50 процентов" (24).

Три наиболее типичные реакции предпринимателей на нарушение договорных соглашений упоминаются экспертами фактически с равной частотой. Первая — принимать это как должное и переносить относительно спокойно, особенно если речь идет, скажем, о поставках дефицитных ресурсов. Второй тип реагирования — разорвать по-возможности все дальнейшие деловые контакты с ненадежным партнером. И, наконец, третий путь — с помощью мер насильственного воздействия заставить контрагентов выполнить свои обязательства. Порою это называется "этикой джунглей" с господством силы и мафиозных законов. Что достаточно ясно, так это отсутствие сколь-либо эффективных механизмов законодательного подкрепления деловых норм. Опыт обращения в суд или арбитраж обескураживает, да и далек от того, чтобы быть частым явлением. Вместе этого вырабатываются специфические хозяйственные стратегии, позволяющие снизить возможные последствия невыполнения обязательств. "...Всегда стараются как-то подстраховаться. Если они заключают договор, то стараются сделать это небольшими партиями. Или 2-3 договора на поставку одной и той же продукции, а не

сразу на большую партию, потому что срыв означает остановку производства” (5). И это делает жизнь предпринимателей еще более беспокойной.

МОТИВЫ И СТИМУЛЫ

Более чем две трети опрошенных экспертов отмечают, что рабочий день предпринимателя достаточно длинен и интенсивен. Большая часть времени тратится на различного рода переговоры (распространенное наблюдение), принципиальная же аналитическая работа делается, как правило, на ходу. Стало меньше бюрократической отчетности. Но много рабочего времени все же используется неэффективно. Особенно в стартовый период предприниматель вынужден практически все держать под своим контролем. И часто отсутствие квалифицированного персонала, берущего на себя множество рутинных операций, способствуют нерациональной растрате его усилий.

Нет ничего принципиально нового в том, на что указывается экспертами в качестве мотивов к началу и продолжению предпринимательской деятельности. Подавляющее большинство упоминает материальное вознаграждение (больше зарабатывать, извлекать прибыль). Тем не менее, этот обычный стимул редко видится на первом месте (изредка встречаются замечания, что деньги здесь вообще не важны). Из общего контекста, как правило, следует, что большей ценностью обладают два других мотива — самореализация и независимость (свобода), хотя они и упоминаются вдвое реже. Менее распространена ссылка на важность негативных стимулов, проистекающих из необходимости приватизации предприятия и т. п. “Естественный первоначальный мотив — побольше заработать. Но потом... приходит какой-то интерес к ведению самих деловых операций” (27). “Без денег, конечно, никто работать не будет, но деньги — не главное. Главное — самостоятельность и независимость” (15).

Другой вопрос касается того, какие ориентиры стоят за денежными стимулами. Наиболее популярным среди пяти-шести прочих оказался мотив материального благосостояния (“жить по-человечески”), что вполне естественно при наших стандартах жизненного уровня. Стремление инвестировать, вложить деньги в дело упоминается часто, но все же оказывается на второй позиции. Все прочие (престиж, использование свободного времени и т. д.) приводятся редко.

Что же касается жизненного уровня, общее благосостояние новых предпринимателей часто переоценивается широкими массами, в то время как большинство из них не могут похвастаться особым богатством. Отмечается растущая дифференциализация доходов. Но нет особого согласия по поводу наличия и характера критериев, по которым можно было бы выделить преуспевающих предпринимателей. Все высказывания на этот счет (о валютных состояниях, зарубежных отпусках и т. п.) носят малораспространенный или особый характер. Интересно, что качество жилья, по их мнению, еще не стало безусловно дифференцирующим признаком. Более того, качество жизни и потребительские ориентации часто остаются неизменными у преуспевающих бизнесменов (это отмечают четверть экспертов, почти все из подгруппы предпринимателей). “Покупка квартир требует огромных сумм, которыми обладает ничтожная доля предпринимателей... Хорошая квартира — всегда свидетельство успеха, а плохая ни о чем не свидетельствует” (1). “У всех одинаковые потребительские ориентации. Независимо от образования. Стиль зависит от уровня культуры... Но ориентации одни — на уровень материальной обеспеченности” (18).

Несколько контрастирует с оценкой стимулов понимание того, что значит для предпринимателя «сделать карьеру». Последнее ассоциируется в первую очередь с успехами фирмы (преобладающий взгляд) — с масштабами бизнеса и размерами получаемой прибыли, устойчивым ростом и репутацией предприятия. (Может оказаться примечательным, что почти никто не ставит в этот ряд конкурентоспособность предприятия). Значительно меньше внимания остается на долю личных достижений: личных доходов и общего состояния, высокого социального престижа (слабо распространенные упоминания). «Для предпринимателя сделать карьеру — значит самореализоваться в своем бизнесе в смысле роста прибыли и оборота своего предприятия... сочетать высокий доход предприятия с высоким личным доходом» (27).

Приближаясь к концу этого небольшого раздела, посвященного предпринимательской мотивации, необходимо отметить, что, несмотря на все трудности и перекосы, приверженность предпринимательской активности, по мнению экспертов, достаточно высока. Мы спрашивали, что бы делали предприниматели в случае закрытия властными органами их предприятий (какого-то типа предприятий). Практически никто не ожидает, что предприниматель может вернуться назад в госсектор. Считается, что он в любом случае что-нибудь придумает. Наиболее вероятными среди возможных действий считаются: уход в «теневую экономику»; создание нового предприятия (или переучреждение старого); осуществление политического давления на властные структуры; и, наконец, эмиграция (все — слабораспространенные примеры). «Я не знаю ни одного случая, когда человек, прекратив работу в одной коммерческой структуре, ушел бы в госсектор. Ощущение свободы и независимости ни с чем не сравнить. Уходят всегда в другие коммерческие структуры» (1).

Влияние и престиж

Здесь затрагивались три отдельных вопроса: степень политической активности предпринимателей; их склонность к благотворительности; и общая оценка престижности предпринимательской деятельности.

Трудности, возникающие в процессе становления нового предпринимательства, вполне понятны. Но пытаются ли предприниматели упрочить свои позиции в обществе, используя каналы политического воздействия? То, что предприниматели в целом не стремятся к политической власти, не имеют либо никакого интереса к политике, либо пассивный интерес, без серьезной вовлеченности, образует распространенное экспертное суждение. Но все же преобладает мнение, что определенные группы предпринимателей к политической власти стремятся, хотя не столько через личное участие в политических процессах, сколько через лоббистские группировки. Об отсутствии у предпринимателей особых политических амбиций (за исключением личной вовлеченности некоторых представителей крупного бизнеса) говорят в основном эксперты-предприниматели. Что же касается более широкого участия в политике через ту же лоббистскую борьбу, то это в большей мере подчеркивается экспертами-исследователями.

«Как правило, к политической власти, к управлению идут уже с очень серьезного уровня, и, как правило, именно те структуры, которые сами были когда-то созданы госорганами или органами социально-политической власти» (13). «Они выраженно не стремятся к формальной политической власти... Но при этом к власти они стремятся, но какими-то другими методами — на уровне клановых союзов, личных знакомств» (26).

Хотя следует признать, что все политические институты (партии, ассоциации) создаваемые для защиты интересов нового предпринимательства, пока еще достаточно слабы, аморфны. "Ассоциации пока что весьма слабая вещь и весьма противоречивая. Для личных целей руководителя эти ассоциации существуют. Я не вижу исключений" (15).

Слабости институциональной базы также характерны для сферы благотворительной деятельности. Утверждение о том, что нынешние предприниматели склонны к филантропии, и что благотворительность в России сегодня широко распространена, оказались довольно редки. За исключением некоторых крупных коммерческих фирм, общая вовлеченность в подобного рода активность не слишком значительна. "Если посмотреть по бухгалтерской документации, благотворительностью занимаются все и везде. Но до определенного уровня, 90 процентов не имеет ничего общего с благотворительностью" (13). Налоговый пресс отмечается наиболее часто в качестве одной из сдерживающих причин. За ним следуют отсутствие достаточных средств и устойчивое недоверие к различного рода благотворительным фондам. В этом смысле предпочтение отдается конкретным семьям или отдельным лицам.

В итоге основным побудительным мотивом к благотворительным акциям служат цели чисто рекламного характера (распространенная оценка). В более радикальных интерпретациях это звучит следующим образом: "Нет денег, нет стимулов их давать, да и некому их давать" (22). "Те благотворительные кампании, которые проводились достаточно активно — это либо кампании, необходимые чтобы собрать себе капитал (потому что благотворительность бесконтрольна), либо в чисто рекламных целях" (11). Отмечается также, что в деле благотворительности личные пристрастия предпринимателей играют роль более весомую, нежели какие бы то ни было последовательно осуществляемые программы.

Что же касается престижа предпринимательской деятельности, на начальном этапе в конце 80-х годов он был довольно низок. Более того, из кооператоров были готовы сделать "козлов отпущения" за многие хозяйственные грехи. В то же время предпринимательство всегда обладало довольно своеобразным престижем. "Она (предпринимательская деятельность — В. Р.) престижна, но какой-то странный престиж. Потому что, с одной стороны, есть ярко выраженное отрицательное отношение к этой деятельности у значительной части населения, но с другой стороны... предложение лично ему войти в такую структуру, тем не менее, всегда встречает положительный ответ. Какой-то странный разрыв между общественным мнением в целом и личной позицией каждого. Парадокс." (2). Это противоречие отмечается рядом экспертов. Хотя и является слабораспространенной точкой зрения.

Отмечают, что в настоящее время произошел перелом в пользу более позитивного отношения к предпринимателям (распространенное мнение). И некоторые эксперты (в основном из числа предпринимателей) даже считают, что престиж предпринимательства уже достаточно высок не только в кругу самих предпринимателей, но и в обществе в целом (слабораспространенная оценка). Мнение других групп экспертов на этот счет более сдержанно. "После всех этих гонений многочисленных, осуждений... вроде бы сейчас принимает более позитивный характер отношение к предпринимателю... хотя о престижности еще рано говорить, просто о каком-то более благосклонном отношении к предпринимательству, а не таком эмоционально-негативном" (3). "Поскольку в Советском Союзе

резко сместилась система ценностей, то престижно иметь большие деньги... То есть престижен не сам род деятельности, престижен результат" (23).

З а к л ю ч е н и е

Если суммировать все имеющиеся экспертные оценки, перед нами предстанут как минимум два портрета современного российского предпринимателя, составленные из наиболее значимых по частоте упоминаний черт. Это мужчины средних лет, оба с высшим техническим образованием, но пришедшие к предпринимательству достаточно различными путями.

Один из них чуть постарше. Еще недавно он был руководителем госпредприятия, которое ныне подвергнуто приватизации. Так что сегодня он одновременно и директор, и один из собственников этого нового предприятия. Утилизируя, таким образом, государственные ресурсы и используя свои личные связи с директорами других предприятий, распорядителями в банках, представителями местных органов власти, он в общем продолжает заниматься своим прежним делом. Он хороший знаток производства, технократ по мысли и действию. Хотя сейчас жизнь все более толкает его в область финансовых и коммерческих вопросов.

Второй — вчерашний специалист бюджетной организации — начинал с нуля, но попал в нужную струю. Успев взять когда-то еще дешевый кредит и выкупив полусписанное оборудование, он начал развивать производство какого-то дефицитного вида продукции. Но затем перед лицом экономических трудностей вынужден был все более переключаться на чисто торговые и посреднические операции. Чтобы выжить, он вынужден браться за множество разнообразных проектов, из которых одна десятая, в лучшем случае, обещает какой-то успех.

50

Для первого приватизация предприятия стала в какой-то мере вынужденным актом для сохранения и упрочивания своего хозяйского положения. Но переход к бизнесу у него все же более или менее плавный. И навыки, приобретенные за годы работы в госсекторе, время от времени дают о себе знать. Для второго же бизнес — дело совершенно новое. Он привлек его перспективами независимости и материальной обеспеченности, но через некоторое время пробудился и окреп интерес к самому ведению дел.

Их многое объединяет. Оба погружены в работу, в поиск новых (в особенности зарубежных) деловых контактов. Оба активны, обладают достаточной уверенностью в собственных силах и профессиональных возможностях (даже в тех областях, где ими не обладают). Проявляя выраженные черты авторитарной личности, они ищут надежности и личной преданности в своих подчиненных. Только второй сам подбирает своих немногочисленных подчиненных среди друзей и знакомых. Первый же в силу размеров предприятия должен использовать кадровую службу, прибегать к поиску работников через объявления и т. п.

Оба стараются в принципе (хотя и не всегда удачно) избегать явных нарушений существующего законодательства. Хотя особенно не церемонятся в тех случаях, когда можно обмануть государство. И не останавливаются перед подкупом нужных должностных лиц. Они в принципе свыклись уже с постоянными нарушениями деловых обязательств, срывом договоров, но все же ожидают честной игры, по крайней мере, от своих постоянных и близких партнеров.

Изменения в их потребительских предпочтениях не столь значительны с качественной точки зрения, хотя уровень жизни в целом возрос. При этом первый держится на

людях более скромно, второй же более склонен к престижному потреблению и пытается создать несколько преувеличенное впечатление о собственном благополучии.

Оба предпринимателя не особенно религиозны, хотя и не станут демонстрировать атеистические чувства. Первый подумывает о необходимости политического влияния на структуры власти и старается поддерживать контакты с какими-то лоббирующими группировками. Интерес второго к политике, и до того не слишком глубокий, продолжает снижаться.

Оба не склонны к чистой благотворительности. Первый особенно не верит в пользу такого рода мероприятий, второй же не может думать о серьезных благотворительных акциях просто в силу отсутствия достаточных средств.

Будущее первого в целом обеспечено. Перспективы второго более туманны. Не исключено, что в один прекрасный день ему придется свернуть дела, уступив место более напористым и менее склонным к идеализму субъектам.

* * *

В данной работе мы старались в изложении всех вопросов придерживаться того круга интерпретаций, которые были представлены самими экспертами. При этом во многих случаях оказалось, что различия в текущем профессиональном положении или возрасте экспертов не слишком отразились на характере их суждений, некоторые из которых даже могут походить на определенные стереотипы.

Разнообразие экспертных оценок существенно ограничивается недостатком эмпирических данных, на которые они могли бы опираться. Так, ответы на единственный, пожалуй, вопрос, прямо апеллирующий скорее к статистическим фактам, чем к общему концептуальному видению, не могут не поражать разбросом даваемых оценок. Мы спрашивали, какова доля зарегистрированных фирм так и не начинающих свою работу или прекращающих ее через несколько месяцев. Выяснилось, что оценки этой доли варьируются от 10 до 90% с небольшим увеличением на уровне 30-50%. Эксперты по существу не обладают подобной информацией, за исключением отрывочных данных конца 1980-х гг. Что, конечно, иллюстрирует текущее состояние статистики российского бизнеса.

В целом, взгляд экспертов на формирующееся российское предпринимательство отличается достаточная критичность. Особой склонности к идеализации новых героев хозяйственного фронта не обнаруживается. Перспективы развития предпринимательства оцениваются со сдержанным оптимизмом.

Понимая все ограничения, связанные с интерпретацией результатов подобного опроса экспертов, мы, тем не менее, считаем, что он дает неплохой материал для выработки исходных представлений о характере нового предпринимательства в России и может послужит отправной точкой для более конкретных исследований.

ПРИЛОЖЕНИЕ I: Описание опроса*

Основная часть опроса проведена весной 1992 г. В качестве исходной базы для углубленного интервьюирования было отобрано тридцать восемь стандартных открытых вопросов по широкому кругу тем. Сами интервью, проведенные членами исследовательского коллектива, были организованы в форме интенсивных диалогов, в среднем более чем часовой продолжительности. Все интервью полностью записывались и распечатывались после незначительного редактирования, чтобы стать объектом контент-анализа.

ПРИЛОЖЕНИЕ II: Описание экспертной группы.

Поскольку апелляция к личному опыту экспертов занимает важное место в структуре опроса, последний должен быть представлен более подробно. Ниже следует характеристика группы экспертов по ряду демографических и социально-профессиональных данных.

Эксперты отбирались методом "снежного кома". В группе из 27 человек — две женщины. По возрастным категориям распределение относительно равномерное (несколько больше экспертов в возрасте от 26 до 35 лет). Все имеют высшее

52

Таблица 1

Занятие и должность.

	N	%
Руководитель подразделения академического института	7	25,9
Исследователь академического института	3	11,1
Исследователь института при правительстве	1	3,7
Работник госаппарата	4	14,8
Директор (зам) негосударственной фирмы	8	29,6
Консультант негосударственной фирмы	2	7,4
Обозреватель еженедельника	1	3,7
Специалист госпредприятия	1	3,7
ВСЕГО:	27	100

* Я хотел бы выразить свою признательность членам исследовательского коллектива Г. Булычкиной, Д. Дмитриеву, Я. Роциной и М. Шкартан, принявших участие в подготовке и проведении опроса, а также О. Куликовой и Д. Назаргалиной — за техническую и вспомогательную работу.

или незаконченное высшее образование. Две трети обладают ученой степенью. Что касается специальности по диплому, более половины экспертов оказались экономистами разного профиля. Кроме этого, есть социологи, юристы, физики, инженер и журналист.

Группировка экспертов по текущим занятиям и должностям, а также по характеру их профессионального опыта представлена в табл. 1 и 2:

Таблица 2

Наличие разных видов профессионального опыта (на протяжении всей трудовой карьеры):

Имеют опыт	N	%
Теоретических исследований	20	74,1
Эмпирических исследований	15	55,6
Работы в госаппарате	5	18,5
Консультирования центральных или местных органов власти	10	37,0
Консультирование негосударственных фирм	21	77,8
Предпринимательства	17	63,0

53

ПРИЛОЖЕНИЕ III. Список экспертов (возраст, текущая специальность, сфера занятости, должность):

- (1) 35, предприниматель, директор частной фирмы.
- (2) 25, консультант по управлению, зам. директора частной консультационной фирмы.
- (3) 43, экономист, руководитель подразделения академического института, директор частной фирмы.
- (4) 30, консультант по экономике, частная фирма.
- (5) 49, экономист, исследователь академического института.
- (6) 29, экономист, начальник отдела министерства, руководитель негосударственного исследовательского института.
- (7) 55, экономист, руководитель подразделения академического института.
- (8) 52, экономист, руководитель подразделения академического института, директор частной фирмы.
- (9) 29, предприниматель, директор частной фирмы.
- (10) 36, экономист, исследователь академического института и правительственного исследовательского института.
- (11) 30, экономист, начальник отдела Антимонопольного Комитета.

- (12) 35, экономист, руководитель подразделения академического института.
- (13) 32, директор акционерного общества, директор частной консультационной фирмы.
- (14) 25, эксперт аппарата Президента РФ.
- (15) 55, экономист, исследователь правительственного исследовательского института.
- (16) 37, экономист, руководитель подразделения академического института, директор частной консультационной фирмы.
- (17) 43, системный аналитик, правительственный эксперт, директор консультационной фирмы.
- (18) 32, юрист, генеральный директор совместного предприятия.
- (19) 26, финансист, генеральный директор брокерской фирмы.
- (20) 52, журналист, обозреватель еженедельника.
- (21) 28, предприниматель, директор акционерного общества.
- (22) 35, социолог, руководитель подразделения академического института.
- (23) 32, юрист, консультант совместного предприятия.
- (24) 47, социолог, руководитель подразделения академического института, директор частной исследовательской фирмы.
- (25) 26, техник государственного предприятия, торговый посредник.
- (26) 25, экономист, исследователь академического института.
- (27) 25, экономист, консультант частной фирмы, посредник (недвижимость).