

13. Толковый словарь русского языка / Под ред. Д. А. Ушакова: В 4 т. М.: «Терра», 1996.

14. *Фасмер М.* Этимологический словарь русского языка: В 4 т. Т.3 СПб.: «Азбука», «Тера», 1996.

15. Экономическая энциклопедия / Под ред. А. М. Румянцева. М., 1990.

16. Экономическая энциклопедия / Под ред. Л. И. Абалкина. М., 1999.

И. В. Чебыкина

### **Современные ремесленники – кто они?**

Изучение ремесленничества и ремесленников – непростая задача. Во-первых, потому, что возрождение ремесленничества происходит в новых условиях, что непременно окажет влияние на характер деятельности и черты самих ремесленников. Во-вторых, практически отсутствуют достоверные статистические данные о том, кто является ремесленником, да и значительная часть этих людей находится «в тени». В-третьих, данная социально-профессиональная группа пока еще только формируется, и говорить об их корпоративности, осознании принадлежности к группе ремесленничества пока не приходится.

В данной статье мы приведем некоторые результаты пилотажного исследования ремесленников. В рамках исследования мы ставили перед собой задачу уточнить основные категории лиц, занятых ремесленной деятельностью, а также выявить социально-демографические характеристики ремесленников, выявить мотивацию занятия ремеслом, их отношение к своему социально-экономическому статусу.

Исследование носит разведывательный характер, и мы не претендуем на репрезентативность полученных данных. Вместе с тем использование качественной стратегии исследования (а именно применение методов глубинного интервью и наблюдения) позволяет, как мы считаем, выявить некоторые типичные черты современных ремесленников.

В ходе нашего исследования мы столкнулись с вполне ожидаемыми трудностями. Во-первых, трудности возникли с поиском легально зарегистрированных ремесленников. Многие из владель-

цев таких предприятий не являются сами мастерами; ремесленники трудятся в них в качестве наемных работников. Кроме того, некоторые лица, занимающиеся ремесленной деятельностью, являются профессионалами, в том числе членами Союза художников. Поэтому они не могут рассматриваться нами в качестве типичных представителей ремесленников. Во-вторых, затрудненным оказался поиск представителей монастырских или церковных ремесленников. Как нам удалось узнать, многие ремесла в церквях и монастырях «осовременились», например, ими активно используется компьютерная вышивка.

Интервью состояло из трех блоков вопросов. Первый блок касался нынешней деятельности ремесленников – когда, как и почему стали заниматься нынешней деятельностью, что послужило ее началом, каковы были ожидания и мотивация ремесленника, типичные трудности в ходе занятия этим видом деятельности. Подробно изучались режим и организация труда: наличие помощников, тяжесть и творческий характер труда. Следующий блок вопросов был посвящен проблеме поиска заказчиков, формирования цены на продукцию, спроса на изделия и уровня конкуренции в этой сфере, уровня удовлетворенности нынешним материальным положением. В этом же блоке затрагивалась проблема легальности нынешнего занятия, изучалось отношение к легализации деятельности. Третий блок вопросов затрагивал социальную позицию ремесленника и ремесленничества в целом в обществе, оценку его нынешней позиции.

Значительная помощь в организации исследования была оказана Чикуновой Натальей Николаевной, директором Муниципального центра народного творчества и художественных ремесел «Центр Гамаюн» (Екатеринбург).

Всего было опрошено десять человек, которые занимаются в настоящий момент ремесленной деятельностью. Чем занимаются наши информанты?

Половина из них являются представителями художественных ремесел (занимаются художественной росписью подносов, художественным текстилем – кружевоплетением, народной куклой, резьбой и тиснением бересты, изготовлением керамических изделий).

Вторая половина занимается традиционными ремесленными занятиями: скорняжные и отделочные работы, работают каменщиками

и печниками. Сразу отметим, что половина опрошенных (пять человек из десяти) работают «в тени». О причинах этой ситуации мы поговорим чуть позже.

Средний возраст информантов – 45 лет (самому молодому 31 год), из них шесть женщин и четыре мужчины. В целом преобладание лиц старшего возраста характерно для современного ремесленничества, особенно для сферы художественного творчества. Все являются семейными людьми, жителями Свердловской области с достаточно высоким уровнем образования (высшего образования нет у двух человек).

Что же послужило *началом* ремесленной деятельности? Можно выделить три основные причины.

Во-первых, занятие ремеслом выступает как *способ адаптации* к современным социально-экономическим условиям, способ заработка (основного или дополнительного). Информанты указывают, что в период перехода к новым экономическим условиям прежняя деятельность не давала желаемого дохода, кто-то был сокращен. И занятие ремеслом рассматривалось ими как способ своими силами заработать на жизнь. Вот типичные примеры: «...многие скорняки в ту пору хорошо жили, зарабатывали достаточно, чтобы можно было семью обеспечить такой работой, я тоже стала учиться...»; «...пытался работать в охране, но работа не давала ни дохода, ни перспектив, товарищ позвал поработать с ним отделочником...»; «...началась перестройка, все бюро позакрывали, и все дизайнеры стали заниматься кто чем может – кто-то стал художником по коже, одна коллега стала художником-акварелистом, а я как-то на даче, на берегу речки взяла в руки глину...трудно было тогда материально, но увидел Господь и подал мне кусок глины, стала делать из глины сувениры, так все и началось».

Во-вторых, желание *заниматься творчеством*. Занятие ремеслом является потребностью, а иногда и единственным умением информанта: «Случайно, еще когда училась в школе, увидела статью, в которой рассказывалось о Нижнем Тагиле и росписи подносов. Эта так захватило, что приехала в 1987 г. обучаться ремеслу. После этого работала при заводе “Эмальпосуда” в Нижнем Тагиле. В 1989 г. переехала в Екатеринбург, где работала в творческой лаборатории, в организации “Народные промыслы”, преподавала в училище... Не прекращаю работать, потому что другого ничего не умею. Беру вре-

*мя от времени учеников, потому что хочется передать свое знание. Не хочу, чтобы промысел пропал».*

В-третьих, возможность **заняться надомной работой**, совмещать работу и уход за детьми. Эта причина особенно актуальна для женщин: *«...когда родился второй сын, поняла, что детьми надо заниматься ...запланировала посетить ряд курсов по различным видам рукоделия, хотя к тому времени уже закончила курсы макраме, кройки и шитья по нескольким видам обучения, увлеклась кружевоплетением».*

Таким образом, **основными мотивами** занятия ремесленной деятельностью являются желания заработать и реализовать свои склонности. При этом такая мотивация характерна как для тех, кто занимается художественными ремеслами, так и для тех, кто занимается традиционными ремесленными занятиями. Меняется, пожалуй, только их очередность. Для первых важнее мотивация самореализации, а для вторых – доход.

Женщина, занимающаяся художественным текстилем, рассказывает: *«...всего за всю жизнь я сплела только четыре работы по готовым сколкам, для меня это и возможность самовосстановления, и возможность самореализации. Но когда женился сын, продала свою коллекцию кружев, которую наработала, и сделала свадьбу сыну. Мне еще бабушка говорила, что ремесло за плечами лежит, есть-пить не просит, копейку приносит».* То есть даже при занятии ремеслом как творчеством финансовые мотивы не отвергаются, а в трудные моменты жизни даже помогают преодолевать возникшие трудности.

В то же время, как говорит строитель-отделочник, ему постоянно приходится придумывать разные способы решения задачи. Заказы все чаще типичные (квартиры похожи по планировке), но заниматься творчеством, проявлять гибкость все равно необходимо, ни один заказ не бывает похож на другой. Каменщик также отмечает, что не любит делать работу однообразную и монотонную, любит трудные задачи, осваивать новое, находить нестандартные решения. *«Нет такого, чтобы только одна операция повторялась, одно и то же делалось. На этой работе надо быть гибким, проявлять смекалку, воображение. Да и одну и ту же операцию можно сделать по-разному».*

Поэтому постоянно в ходе работы происходит и **обучение**. Как правило, ремесленники обучаются азам своей деятельности под руководством наставников, которыми могут быть коллеги по работе,

мастера, родственники. Обучение некоторым видам ремесел происходит в училищах или на курсах. Продолжительность обучения может быть разная – от нескольких часов до нескольких лет. Главное, чтобы было желание.

Важную роль играет и среда единомышленников, с которыми ремесленники встречаются на специализированных выставках, в клубах по интересам. Мастер художественной росписи подносов рассказывает, что в 2004 г. приняла участие в конкурсе в Нижнем Тагиле, куда ее пригласили в первый раз: *«... мне так хотелось поучаствовать, чтобы они знали, что я тоже продолжаю работать и поддерживаю промысел. Я получила там «приз зрительских симпатий» и «приз за новые разработки».* Участвуя в выставках, мастера получают возможность показать свой уровень, встречаться и общаться с другими мастерами. Человек после этого начинает себя ощущать совсем по-другому.

Важна и оценка простых посетителей выставок, на суд которых представляет свою работу мастер. *«Для меня кукла изначально, на сто процентов – это только крик души, безумный интерес, желание и готовность преодолеть трудности, чтобы сделать куклу, интересную для людей... очень подстегивает оценка людей, их интерес к твоей работе».*

Что выделяет всех представителей художественных ремесел – это **стремление передать свое мастерство другим**, обучить особенностям мастерства, передать его философию, сохранить промысел.

Каждый ищет свой способ сохранить ремесло. Кто-то берет учеников, кто-то пишет учебники и бесплатно или за символическую цену распространяет их; кто-то ведет курсы, даже телевизионные. Вместе с тем, и об этом с сожалением также упоминают почти все, мало кто из учеников на самом деле готов продолжить ремесленную традицию. Кто-то теряет интерес, кому-то не хватает терпения, кто-то понимает, что заниматься избранным видом деятельности очень тяжело. *«Вот увидел он, что красиво получается, ему тоже так же захотелось, подумал, что и у него так же будет. Причем сразу. Но это ведь только кажется, что легко рисовать. На самом деле каждый день рисовать надо. Через день – это уже не годится».*

Между тем **труд ремесленников** является на самом деле **тяжелым**. Рабочий день чаще всего не нормирован, да и чтобы быть в хо-

рошей творческой форме, нужно постоянно оттачивать свои навыки. Все наши информанты отмечают, что занятие ремеслом требует полной самоотдачи. *«Мне повезло познакомиться с удивительным мастером, который обучал меня всего два часа, так как данный вид ремесла по сути состоит всего из нескольких приемов работы, но он требует колоссального терпения, внимательности и чистоты исполнения».*

Тяжесть труда обусловлена его характером – *ручной деятельностью*. Процесс изготовления изделия может быть очень долгим и очень кропотливым, требовать большого физического напряжения и сосредоточения, а оплата может быть совсем не адекватна вложенным усилиям.

Так, например, мастер по художественному текстилю рассказывает, что изготовление жилета длиной до середины бедра без рукавов в технике вологодского кружева заняло у нее ровно девять месяцев. Жилет был черного цвета, что очень «садит» глаз. Черный цвет контрастирует с белой подложкой, булавки бликуют, работать долго не получается, так как глаза устают, теряется контроль над движением рук. А заплатили за жилет семь тысяч рублей, что в среднем составляет меньше тысячи в месяц. Хотя на промысле<sup>1</sup> такой жилет выплетается в течение одного месяца. Однако зарплата мастеров на промысле с учетом выплаты стоимости накладных расходов, выплаты налогов составляет примерно 12% от стоимости готового изделия.

Или другой пример. При норме выработки тридцать – сорок подносов в день зарплата мастеров на нижнетагильском заводе два года назад составляла в среднем две тысячи рублей в месяц, а сейчас – примерно четыре – пять тысяч.

Поэтому становится очевидной и понятной *разница в мотивации* молодых и старых мастеров, а также мастеров художественных и традиционных ремесел.

---

<sup>1</sup> Народный художественный промысел в среде состоятельных людей – одна из форм народного творчества, деятельность по созданию художественных изделий утилитарного и (или) декоративного назначения, осуществляемая на основе коллективного освоения и преемственного развития традиций народного искусства в определенной местности в процессе творческого ручного и (или) механизированного труда мастеров народных художественных промыслов // Федеральный закон от 6 января 1999 г. «О народных художественных промыслах». Ст. 3.

Для людей старшего возраста основным мотивом является желание заниматься своим любимым делом, которым они не могли заниматься раньше, получить через это дело и признание общества в том числе, т. е. основными становятся **мотивы социальные**.

А для более молодых ремесло чаще способ заработать деньги, в том числе на сувенирах, либо став знаменитыми. Здесь более выражена **экономическая мотивация**. Поэтому и занимаются представители младшего поколения теми видами деятельности, в которых при сравнительно небольших вложениях (финансовых, временных, трудовых) можно быстро добиться успеха.

Популярностью пользуются сейчас такие виды ремесел, как батик (горячая и холодная техника), изготовление ювелирных изделий, бисероплетение, лоскутное шитье, где при небольшом опыте можно быстро приступить к изготовлению вещей. Более трудозатратные занятия менее популярны – кружевоплетение, ручное вязание (на спицах и крючком), вышивка ручная, резьба по дереву. Ими занимаются единицы мастеров.

Как отмечает наш эксперт, сложные по технологии и затратам ремесла вообще являются менее выживаемыми. Усугубляет ситуацию и технический прогресс – автоматизация производства, ориентация производителей и потребителей на типовые изделия составляют довольно сильную конкуренцию ремеслам.

Несмотря на тяжесть работы, мастера всегда стараются добиться **высокого уровня качества продукции**. Эту черту отмечают все наши информанты, хотя есть некоторые отличия.

Поддержание высокого качества работы для представителей традиционных ремесел это, прежде всего, **гарантия дохода** и сегодняшнего, и будущего. Так строитель-отделочник отмечает, что никогда не «демпингует» и не завышает цену на свою работу, подтверждает ее качеством. *«Конечно, можно делать разовые дорогие заказы, разом заработать много, но терять репутацию не хочется. У меня есть правило – даже если произойдет накладка – по моей или не по моей вине – бесплатно переделываю работу»*. А каменщик рассказывает, что *«...работать качественно – себе спокойнее, люди уже знают, что тебе можно доверять, никакие конкуренты не страшны»*.

Для мастеров художественных промыслов качественная работа – это в первую очередь подтверждение их **творческого уровня**.

В этом заключается основное противоречие для мастеров. Большинство заказчиков старается навязать свой вкус мастеру, не понимая иногда даже специфики ремесла. *«Вообще заказчикам хочется побыстрее, подешевле и побольше, но при этом страдает качество. А я против этого, хочу, чтобы качество было на уровне».* Кроме того, что у потребителя ремесленной продукции есть свои требования к форме, качеству, рисунку, модели и иным характеристикам изделия, которые он мастеру старается навязать, есть и другая опасность. *«Заказчику требуется исполнительская работа, создание поточных вещей. При этом, конечно, оттачивается техника, но нет места творчеству, а чтобы снова начать творить, требуется время. Вот такое противоречие типичное, которое тормозит развитие мастера».* Иногда для того, чтобы выйти на прежний уровень, снова начать заниматься творчеством, отучиться делать типовые вещи, мастеру могут потребоваться годы, но и не каждый в принципе сможет восстановиться как Мастер.

Может, из-за этого почти все мастера **работают без помощников**, предпочитая сами выполнять всю работу до конца, полностью отвечать за результат? Как отвечают сами ремесленники, помощь от других, даже близких людей, принимают редко, на самых простых операциях (натянуть шкуру, подавать кирпич, оценить готовую работу и т. д.). Вот как говорит наш информант: *«...как я могу кому-то отдать свою работу? А вдруг наши взгляды не совпадут? И вообще я привыкла делать всю работу сама, никогда никому свою работу не доверяла».*

Особенностями ремесленной деятельности обусловлена и следующая проблема – поиск ремесленниками заказчиков, поиск рынка сбыта продукции. Мы уже обозначили противоречия между требованиями заказчика и требованиями самих ремесленников, при этом отметили значительную трудоемкость создания продукции. Рассмотрим эту проблему более подробно.

**Высокий спрос на свою работу** отмечают представители **традиционных** ремесел. Потребность в ремонте, в отоплении, в печах у людей неиссякаема, главное, найти свою нишу. Наши информанты работают с людьми среднего достатка, заказы расписаны на полгода вперед.

Работы в большой степени типовые, поэтому особого творческого подхода не требуется, а сама работа хорошо оплачивается. Ка-



менщик рассказал о своем знакомом, который полностью живет этим бизнесом, делает печи и камины, приобщил к делу и сына. Зарабатывает очень неплохо. *«Печку, например, голландку, сделать в доме – пять – шесть тысяч, а то и десять, а уйдет на это два – три дня. В бане печь сделать – один – два дня, а стоит она не меньше трех тысяч»*. Не жалуется на спрос и строитель-отделочник: *«Меня передают из рук в руки, рекомендуют знакомым. Раньше пытался давать объявления об услугах, но это ничем не закончилось, никто не позвонил. А потом так получилось, что сделал несколько заказов, от которых «пошли круги». Сейчас уже могу позволить себе копаться, выбирать заказы»*. Цену устанавливает исходя из тарифов, которые зависят и от сложности заказа, и от социального положения клиента. Более обеспеченным людям может несколько поднять цену, а менее обеспеченным – сделать скидку, «подвинуться».

На некоторые проблемы со спросом указывает скорняк, чья работа в большей степени является сезонной. Надо и модели новые делать, и сырье закупать, но если зимой она работает по 18–20 ч в сутки, то летом наступает затишье. Поэтому летом вяжет крючком, продает летние головные уборы. Однако реализацией сама не занимается – продает товар перекупщикам, которые делают уже свою наценку, зато нет проблем со сбытом.

Основная проблема – **огромная конкуренция** со стороны зарубежных производителей. Совершенно невозможно соревноваться со стоимостью этих изделий. И что самое главное, качество их часто совсем низкое, но покупатели находят. Все объясняется просто. В бизнесе важна прибыль, а заработать можно на разнице между стоимостью товара при покупке и при продаже его потребителю. Одна из участниц исследования вместе с мужем еще в начале 1990-х гг. начала заниматься изготовлением сувениров из камней, а потом и гипсовым литьем. Гипсовое литье было достаточно успешным, в лучшие времена было до пяти наемных работников. Перед праздниками работы было особенно много, на сон оставалось буквально несколько часов. Понимали, что если не будешь работать сам, ничего не будет. Так работали примерно до 2000–2001 гг. Потом резко усилилась конкуренция – из Польши, Китая, Голландии стали поступать товары в большом количестве. Сейчас подумывают о закрытии бизнеса и трудоустройстве в качестве наемных работников.

Несколько иная ситуация у представителей *художественных* ремесел.

Во-первых, *спрос* на продукцию, особенно обладающую художественной ценностью (т. е. продукцию, прошедшую экспертную оценку, выставляющуюся на престижных экспозициях), *практически не сформирован*. Понимают истинную стоимость изделия лишь единицы. Поэтому мастерам приходится самим формировать спрос на свою работу.

Они принимают участие в специализированных выставках, но даже участие в них не гарантирует продажи: *«...а в итоге после всех этих трудов ты получаешь просто интерес со стороны человека. Он не будет покупать или заниматься этой работой. Он просто полюбуется. Хотя и этого порой бывает достаточно»*. Проблемой является также отсутствие постоянных экспозиций, куда бы могли прийти люди, чтобы купить понравившееся изделие, например, в качестве подарка. Придут люди на выставку, загорятся, какое-то время думают об этом, вспоминают, но следующая выставка только через несколько месяцев, а подарок нужен сейчас. Поэтому идут в обычный магазин и покупают что-нибудь массовое, типовое.

Некоторые выставки и участие в них – платное. Например, стоимость участия (места) в «Минерал-шоу» – около двух тысяч рублей. Но на такую сумму можно и не наторговать. Это своего рода лотерея.

Ремесленники стараются адаптироваться к ситуации: ведут курсы для всех желающих за относительно небольшие деньги, пробуют себя в разных направлениях, т. е. стараются повернуть ситуацию в свою сторону. Так мастер художественной росписи подносов занимается сейчас росписью любых гладких поверхностей – стекло, дерево, камень, понемногу делает простые сувениры – например, расписывает системные блоки, компьютерные мыши под хохлому, японский рисунок, осваивает смежные виды деятельности. Пытается использовать Интернет в работе, но пока этот канал работает слабо, *«в основном почему-то обращаются кондитерские фабрики, которым нужна упаковка, или фирмы, которым нужен объем изделий от ста штук»*.

Во-вторых, тесно связан с проблемой спроса и *вопрос формирования цены*. Сколько может стоить авторское изделие, затратное по многим параметрам, трудно сказать. Стоимость художественного изделия определяется известностью автора, участием в выставках раз-

ного уровня, оценкой экспертов. А стоимость куклы, которая не участвовала в престижных выставках, но является результатом напряженного творческого труда? *«Коммерсантам необходимы массы, товар, а для нас кукла – не товар, она особая, живая. Коммерсантам это не интересно. Проще по дешевке оптом купить товар, привезти, в разы накрутить цену и получить хорошую прибыль»*. Накрутка, чтобы коммерсанту не прогореть, минимально должна составлять сто процентов, но тогда и стоимость повышается в два раза, уже не всякий и купит. В результате бизнес заинтересован в покупке оптовых партий, но при этом страдает качество продукции, ее уникальность, происходит декалфикация ремесленника как мастера. При этом стоимость, например, куклы зависит от того, из чего и как она сделана, насколько она сложна в costume (например, только на вышивку костюма архаикой может уйти несколько недель). *«Фарфоровая кукла – самая дорогая, но дороже двухсот долларов она не продавалась, а на Западе она стоит от пятисот до тысячи долларов»*.

Логично возникновение и третьей проблемы – **предпочтения** тех, кто в состоянии купить авторскую работу, отдаются **зарубежным** товарам. Импортное до сих пор в среде состоятельных людей «котируется» выше, чем отечественное, и человек будет понят и принят «своими», если купит образец западного искусства. Таким образом, ремесленная продукция зависит от массовых предпочтений, в том числе навязанных с Запада. Общий культурный уровень потребителей достаточно низкий, что отражается и в выборе изделий: *«чаще заказывают и покупают утилитарные вещи, то, что можно использовать, – доски, ложки, тарелочки, баночки, покупают в подарок и для себя, когда хочется подчеркнуть национальный колорит»*.

В-четвертых, люди, работающие в сфере художественных ремесел, часто испытывают **неловкость** при продаже своих трудов, поскольку каждая вещь ими выстрадана, имеет свою историю, индивидуальна и уникальна, *«столько сомнений, неуверенности, но об этом не скажешь, это остается за кадром»*. Это понимают далеко не все, кто готов купить изделие.

В-пятых, **самим** ремесленникам **трудно заниматься продажами**, ведь для этого необходимы способности, необходимо найти фактически штучного покупателя, и, самое главное, для этого требуется время, которого у мастеров просто нет. Это отмечают сами ре-

месленники: *«нам не хватает человека, который бы занимался продажами, потому что работать и продавать не получается – надо рассказывать, показывать, бегать, совмещать несколько ролей. Есть, конечно, реализаторы, которые могут заниматься продажами, но они скупают продукцию по очень низким ценам».*

В-шестых, серьезный **ущерб** репутации ремесленной деятельности наносят **скупщики**, которые по низким ценам скупают даже такую продукцию, которая произведена не по технологии промысла. А потом преподносят эту вещь как образец искусства за большие деньги, чем разочаровывают покупателя.

Таким образом, **уникальность художественной ремесленной деятельности является и преимуществом, и основным препятствием** для продажи, поддержания уровня конкурентоспособности продукции на рынке.

Вместе с тем уровень конкурентоспособности ремесленниками также оценивается неоднозначно. Резчик бересты, например, оценивает свой профессиональный уровень очень высоко (и это правда), делает коллекционные вещи высочайшего уровня. Но в реальности продукцию из бересты на продажу по готовой технологии в массовом порядке делают в Лесном, а в Березовском занимаются лазерным выжиганием по бересте. То есть конкуренции мало или практически **нет в творческом** плане, но довольно жесткая конкуренция – в производственном. При этом сам мастер поясняет: *«...главное – спрос, но мы на него сильно не ориентируемся, есть планка, ниже которой не можем работать».*

Понятно, что и **уровень удовлетворенности своим материальным положением** у представителей традиционных и художественных ремесел будет различаться.

Первые в гораздо большей степени удовлетворены и регулярностью, и уровнем своих доходов. Они не являются чрезвычайно высокими, но позволяют поддерживать приличный, средний уровень жизни, хотя и откладывать деньги на «черный день» пока не получается.

Уровень доходов вторых – на грани выживания. Конечно, так не у всех. Семьи, в которых кто-то из супругов занят другим, более прибыльным бизнесом, находятся в более благоприятном положении в материальном плане. Однако все отмечают, что на занятии ремеслом разбогатеть практически нельзя.

Отсюда и работа *«в тени»*. Только половина работает легально: трое опрошенных работают легально (оформлены официально) именно в сфере ремесла, а двое работают официально в других сферах, занимаясь ремеслом как хобби. Как говорят они сами: *«мы не прячемся, но и не высовываемся»*.

К тому, что работают нелегально, не платят налоги, ремесленники относятся довольно спокойно, практически единодушно озвучивая следующую позицию: *«и так считаю каждую копейку, почему я еще с этой копейки должна налоги отдавать?»* или *«не так уж велики наши доходы, чтобы платить налоги»*. Пока что не видят смысла в том, чтобы выйти из тени.

Хотя сказать, что этот статус «нелегала» их полностью устраивает, тоже нельзя. Многие задумываются о будущем, о том, на какие средства жить, и при благоприятных условиях готовы легализовать свое занятие.

Каковы типичные *причины теневой* ремесленной деятельности? Кроме низких доходов, о которых мы уже упоминали, существуют еще следующие:

- негативный опыт друзей (*«наши друзья оформили бизнес официально, столько времени потратили, а прибыли не получили»*);
- высокие ставки налогов (*«отдавать надо на налоги и накладные расходы столько, что ничего для себя и не остается, тем более что спрос не постоянный, а налоги платить надо регулярно»*);
- бюрократия (*«много инстанций надо пройти, режим работы такой, что приходится надо в разгар рабочего дня, а когда свободное время остается, хочется провести его с семьей»*).

Можем предположить, что определенную роль играет и некоторая неосведомленность о разных формах юридического оформления деятельности, но это предположение мы не проверяли в ходе настоящего исследования. Определенную роль играет и страх перед тем, что легализация лишит их всего.

Вместе с тем большинство опрошенных нами ремесленников собираются продолжить свою работу, передавать свои знания, хотя и не исключают поиска новых областей работы. Ориентированы на изменение нынешней деятельности только два человека, занимающихся традиционными видами ремесел (один собирается расширяться, а второй подумывает о смене вида деятельности).

Понятно, что юридический и экономический статус ремесленников в полной мере можно назвать неопределенным. С юридической точки зрения, например, авторское право на народный промысел и народное искусство не распространяется. А некоторые законы в принципе разрушают базу ремесел.

Наш эксперт пояснила, что раньше мастерские существовали при заводах, где им выделялись небольшие цеха. Поддерживались за счет основного производства, существовали как производители подарков, сувениров. Основной продукции должно быть больше половины, только тогда предприятиям давалась льгота по налогам.

После выхода «Закона о народных и художественных промыслах» в 1999 г. от 42 предприятий в Свердловской области спустя лишь полгода осталось только 6. Многие предприятия обанкротились, а мастера разошлись кто куда, и далеко не каждый продолжил заниматься ремеслом. Когда эту ситуацию преодолели, собирать было фактически некого. Так, например, закрылась Буткинская ковровая фабрика – единственная на Урале фабрика ручного ткачества, промысел пропал. На тагильском предприятии в две смены работало 280 росписчиков. Сейчас это предприятие-банкрот, в цехе работают 6–7 мастеров, творческой лаборатории нет, а трафареты для росписи пишет главный художник.

Сейчас остался промысел ручного ворсового ткачества в Кургане (где работают две бабушки). Остались подносный промысел в Нижнем Тагиле; артель по изготовлению берестяных изделий небольших размеров в Лесном; Нейво-Шайтанское ювелирное производство бус и изделий из поделочных камней; Сысертский фарфоровый завод, его сейчас купила епархия; в Екатеринбурге осталось предприятие по производству сувенирной продукции из камня; более-менее работает Невьянский керамический завод, производящий таволгинскую игрушку.

Восстановление ремесел идет, но очень трудно. Возрождение идет либо на уровне индивидуального предпринимательства, либо на предприятиях в качестве сувенирного производства. А достигнуть того уровня, который был даже несколько лет назад, уже практически невозможно.

Подобное отношение к ремесленникам со стороны государства сказывается и на понимании самими ремесленниками *своих позиций в обществе, отношении* к своему статусу.

Считают себя ремесленниками шесть человек из десяти опрошенных. Ремесленники, занимающиеся традиционными ремеслами, скорее считают себя представителями рабочего класса, работниками сферы услуг. *«Ремесло – это если даю советы по дизайну заказчикам, а так выполняю просто техническую работу»*. Еще ремесло понимается как деятельность самоучки, недостаточно квалифицированного работника в сравнении с профессионалом: *«могу делать что-то руками, но не имею художественного образования, поэтому не всегда полно могу представить образ в голове»*.

Общая **престижность** занятия ремеслом оценивается самими ремесленниками как довольно **низкая**.

Думается, что подобная оценка связана с принижением роли ремесленного труда в обществе, причем на государственном уровне, который в 50-х гг. XX в. рассматривался как мещанство, проявление кустарности, дилетантизма, недостаточного профессионализма. Кратковременный всплеск интереса к ремесленничеству в 1980-е сменился равнодушием, существующим до сих пор.

Поэтому и преодоление нынешней ситуации должно начинаться на государственном уровне, ведь это не только сохранение национальной самобытности, но и возможность для многих простых людей проявить себя, самореализоваться в творчестве.

Есть опыт Японии (поясняет наш эксперт), где мастеров, которые являются носителями традиций художественных ремесел – изготовления черного фарфора, искусства заточки ножей, изготовления бумаги, росписи ткани для кимоно, содержат за счет государства. Их всего 80 человек, и называют их «живые сокровища Японии».

Учитывая сказанное, остановимся на **значении** ремесла, ремесленной деятельности (особенно рукодельных техник) как для индивидов, так и для социума в целом.

1. Ремесло – **способ организации свободного времени**, поэтому часто к ремеслу обращаются люди старшего возраста, имеющие некоторую базу и готовые посвятить этому делу некоторую часть времени.

2. Ремесло – **способ экономической адаптации** для людей, а особенно для тех, чьи возможности ограничены. Владение ремеслом позволяет даже очень больным людям выжить, заработать в трудные моменты.

3. Ремесло – **средство реабилитации**, восстановления и ремиссии после тяжелых заболеваний (в том числе инсультов, рассеянного

склероза), переломов, болезней суставов, полиартритов, стрессов (есть даже специальные выставки для ремесленников-инвалидов, ими же и инициированные). Это одно из направлений арт-терапии.

4. Ремесло – *способ самореализации*, в том числе и достижения общественного признания, признания коллег по ремеслу.

5. Ремесло – *способ* подчеркнуть свою *уникальность*, удовлетворить эстетические и культурные потребности.

6. Ремесло – *способ* и средство *сохранения культурного наследия* своей страны, возможность освоения универсального языка общения – языка культуры.

7. Ремесло – *механизм социализации*, коррекции девиантного поведения, один из способов осуществления социального контроля и т. д.

Подведем некоторые итоги нашего исследования.

Мы считаем, что наше исследование в качестве пилотажного вполне удалось, хотя и возник целый ряд новых вопросов, направлений поиска.

Так, требует уточнения, на наш взгляд, типология лиц, занятых ремесленной деятельностью, на которую мы опирались при отборе респондентов. Основное затруднение вызывает параметр «легальность занятости ремесленников». Не ясно, к какому типу тогда отнести ремесленников, занятых традиционными ремеслами, но работающих в тени.

Кроме того, выявилось очевидное и значительное отличие в мотивации, отношении к своей деятельности, уровню удовлетворенности доходами между представителями традиционных и художественных ремесел. Думается, что имеет смысл более глубокое изучение этих и других характеристик современных ремесленников, а также элементов и основных черт их профессиональной культуры.

Интерес представляет и изучение психологических, социальных, экономических функций, которые выполняет занятие ремеслом как в обществе в целом, так и для конкретной личности в частности. На наш взгляд, эта сфера деятельности обладает огромным потенциалом не только для формирования малого предпринимательства, но и в сфере социально-экономической и культурной адаптации некоторых социальных групп (например, пенсионеров и инвалидов).

Самостоятельную проблему для изучения, на наш взгляд, представляет сравнительный анализ «старых» и «новых» характеристик ремесленничества как социальной группы.