

## НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В БЕЛАРУСИ: КУЛЬТУРНО-ЦИВИЛИЗАЦИОННЫЙ АСПЕКТ

Неподневольный, неотчужденный, свободный, творческий труд, приносящий не только материальный достаток, но и самоутверждение – извечная мечта человечества. Утописты и социалисты, либералы и анархисты, расходясь в стратегии и тактике, в методах и способах достижения идеальной формы труда, сходились в том, что трудовые отношения должны быть такими, когда труд не в тягость, а в радость.

Политическая элита большинства государств, возникших на постсоветском пространстве, и государств бывшего социалистического лагеря, вырвавшихся «из-под руки Москвы», под влиянием посткоммунистической эйфории свою деятельность связывала с тотальным разгосударствлением, приватизацией, максимальным ослаблением влияния бюрократического государственного аппарата, бесчисленной армады чиновников на жизнь и деятельность конкретного человека, в том числе и в его трудовой сфере. А поскольку априори предполагалось, что государственный сектор экономики по своей природе противоречит духу свободной самодетельности, то понятия «предпринимательство» и «негосударственный сектор экономики» были зафиксированы в качестве синонимов.

В соответствии с диалектическим законом, устанавливающим, что всякое старое «беременно» новым, а новое может вырваться только в недрах старого, первая волна негосударственного предпринимательства на постсоветском пространстве формировалась в «нишах» и под опекой государственных предприятий-спонсоров. Для деловых, инициативных людей, уставших от жесткой опеки государственных чиновников различных уровней, деятельность в рамках первых кооперативов, малых предприятий была действительным глотком свободы. По понятным причинам, доступ к предпринимательской деятельности могла реально открыть только «старая» элита, руководители государственных предприятий и государственных органов, распоряжавшихся сырьевыми и энергетическими ресурсами, производственными площадями, оборудованием и комплектующими, «портфелями заказов» и рынками сбыта. Не имея собственной производственной базы, первые предприятия негосударственного сектора начинали действовать, и в буквальном и переносном смысле слова, под крышей государственных предприятий. Это, с одной стороны, сковывало инициативу зарождающегося слоя предпринимателей, но с другой, в условиях относительного достатка материальных ресурсов на государственных предприятиях и несовершенного механизма контроля за их использованием, создавало для зарождающегося предпринимательства достаточно «щадящие» условия хозяйствования. На предприятиях нового сектора широко применялся труд совместителей – наиболее квалифицированных работников базовых предприятий. Не разбираясь в тонкостях юридических и экономических коллизий, рядовые работники быстро уяснили, что существенно различающееся трудовое вознаграждение в разных структурах связано не столько с самим трудом, сколько с непонятными для них внутритузовыми отношениями. Изготавливая на одном и том же станке одинаковой трудоемкости деталь, рабочий получал на государственном предприятии и в кооперативе существенно различающееся вознаграждение. То, что эта деталь изготавливалась на оборудовании и энергии государственного предприятия, а зачастую и из сырья и

в рабочее время, оплаченное государственным предприятием, для работника уходило на второй план, но четко формировалось убеждение в том, что в новом секторе более справедливая оплата труда. Создавалась иллюзия, в том числе и не без помощи руководителей кооперативов и идеологов негосударственного сектора экономики, что в кооперативах «манна небесная» просто «валится с неба». Экономическое расслоение работников государственных предприятий, сдерживаемое жесткой «вилкой» между максимальным «потолком» и минимальным уровнем гарантированной заработной платы в условиях прежнего монополично-планового хозяйствования, в новых условиях приобретало гипертрофированные формы. Формировалась явно конфликтогенная ситуация: на одной территории, под одной крышей, а часто и на одном участке, но по совершенно разным правилам хозяйственной деятельности работали «старые» государственные и «новые» негосударственные структуры.

По своему происхождению и структуре первая волна предпринимательства была крайне неоднородной. Костяк частного сектора экономики составили наиболее инициативные и квалифицированные работники, которые в условиях государственного сектора не могли реализовать свои потенциальные возможности и получить за свой труд достойное вознаграждение. Туда же устремились и откровенные «флибустьеры», «ловцы фортуны», не отличающиеся особыми способностями, кроме непомерного честолюбия и цинизма. «Допущенными» в новый сектор были и родственники, друзья, просто нужные люди.

В сложных нравственно-психологических условиях оказались руководители государственных предприятий и государственных распорядительных органов. Поскольку деятельность первой волны негосударственного предпринимательства была «переплетена» тысячами нитей с деятельностью предприятий-учредителей, то их руководители либо открыто, либо через посредников, родственников или доверенных лиц, заинтересовано участвовали в финансово-хозяйственной деятельности зарождающихся структур. Используя правовую чехарду первой половины девяностых годов, когда легально функционировали взаимоисключающие юридические нормы, законы и подзаконные акты, заинтересованные руководители госструктур создавали для кооперативов и мелких предприятий режим наибольшего благоприятствования. Но, с другой стороны, будучи частью государственной структуры, хозяйственные руководители вынуждены были, хотя бы формально, «играть» по правилам, установленным государством, в соответствии с которыми считалось, что серьезная, законная, достойная и честная деятельность возможна только в рамках государственных предприятий. Кто-то из государственных руководителей открыто перешел в новый сектор, кто-то открыто порвал с ним отношения. Но большинство руководителей пыталось «играть» сразу по двум правилам: публично – по старым, государственным, скрытно – по правилам «новых» структур.

Неповоротливые производственные гиганты государственного сектора в начале девяностых годов, формально «выпущенные на свободу», но реально будучи жестко связанными по рукам и ногам прежними инструкциями и психологией плановой экономики, безнадежно отставали от требований времени в мобильности и гибкости в таком непривычном, сложном

и тонком виде деятельности, каковым является финансово-коммерческая. Малые предприятия и кооперативы, не имеющие в отличие от государственных предприятий закостенелой «вертикали», оказались более мобильными. А поскольку старая хозяйственная элита имела в деятельности кооперативов и малых предприятий свой личный экономический интерес, то очень быстро была спровоцирована ситуация, когда торговло-посредническая деятельность по обслуживанию предприятий государственного сектора для значительной части негосударственных предприятий стала доминирующей. В ней были заложены принципиально новые возможности как заработать, так и «прогореть». Руководители первых кооперативов и малых предприятий, «опьяневшие» от свалившейся на них свободы выбора источников приобретения сырья и комплектующих, рынков сбыта готовой продукции, определения механизмов вознаграждения, возможностью работы с наличной валютой, но не успев сформировать собственной сдерживающей системы и внутренних «тормозов», постоянно «подставляли» себя. В условиях всеобщего спада производства, тотального обнищания большинства населения, потери социально значимых ориентиров, утраты доверия «всех ко всем», в общественном мнении вокруг предпринимательских структур все более прочно формировался имидж «кооперативов-спекулятивов».

Вначале в политическом, а затем и в юридическом лексиконе на постсоветском пространстве новый сектор экономики был зафиксирован как «негосударственный сектор экономики», «негосударственное предпринимательство». Неудачно перенесенное из американского сленга определение послужило не лучшей службой в становлении нового сектора отечественной экономики. Дело в том, что драматическая история становления государственности США не имеет аналогов. Свою государственность североамериканцы никогда не отвоевывали у других государств, они ее устанавливали во внутренних гражданских войнах, в собственном противоборстве «всех со всеми». В этих условиях сформировался особый, типично американский культ свободной, независимой личности. Не только на уровне сознания, но и подсознания американский менталитет зафиксировал «договорную» основу государства, в соответствии с которой государство и все его институты нужны только в тех пределах, в которых обеспечивают личную свободу каждого гражданина. Способность обеспечить свою жизнь без государства, не обращаясь к нему за помощью, а следовательно и не зависеть от него – удел настоящих американцев. Независимый от государственных структур человек дела, бизнесмен – это и есть реализованный американский идеал. Таким образом, американский индивидуалистически-либеральный менталитет понятие «негосударственный сектор экономики» расшифровывает как личностно-свободное и личностно-ответственное, но и независимое от государства, достойное уважения поле деятельности свободных личностей, «настоящих американцев».

Государственность восточных славян формировалась в иных условиях. За свою самобытность, свою свободу восточные славяне вели практически не прекращающиеся войны и с внешними врагами, и друг с другом. Святость государя, государева дела, самого государства были хоть и жесткими, а часто и жестокими, но важнейшими и, возможно, единственными «скрепами», позволяющими славянам побороть внутренние распри, «собраться», консолидироваться для противоборства с чужим, враждебным внешним миром. Поэтому в менталитете славян политико-экономическая категория «негосударственная экономика» расшифровывается иначе, чем в американском: основная нагрузка в этом слове ложится на не государственная, и объясняется как экономика в негосударственная, как противоположная государству.

Психологически «негосударственный» и «антигосударственный» оказываются если не идентичными, то очень близкими друг другу. Во всяком случае, в сознании большинства восточных славян понятие «негосударственный сектор» положительных эмоций не вызывает.

Спустя десять лет после появления и реализации первых надежд и первых иллюзий становится все более понятным, что реальные трудности со становлением отечественного предпринимательства связаны не только с формированием новых правовых, экономических, политических, организационных структур, но и с формированием положительного общественного мнения, культурно-цивилизационного поля, благоприятно влияющего на становление новой экономики, с одной стороны, и, формированием собственных нравственно-культурных, этико-психологических правил, по которым должно «играть» предпринимательство, обеспечивая не только свою высокую экономическую, но и социальную рентабельность.

К сожалению, в настоящее время дискуссии вокруг предпринимательства осуществляются в основном на политическом и экономическом рубежах. «Гром и молнии», боевой азарт, царящие на этих рубежах, лишают возможности оппонентов как с одной, так и с другой стороны беспристрастно оценить другие аспекты этой сложной, внутренне противоречивой социально-экономической подсистемы. Слабее всех в этой суматохе высвечиваются реальные процессы формирования сложного социально-психологического, культурно-нравственного аспекта предпринимательства. Хотя незаангажированным аналитикам, как и большинству предпринимателей, становится все более понятным, что трудности со становлением новых форм предпринимательства заключаются не только в экономической, организационной и правовой неразберихе, но и в непонимании более глубинных процессов. Казалось бы, за десять лет законодательства уже принято более чем достаточно юридических нормативов, регламентирующих предпринимательскую деятельность. Созданы для этого и финансово-экономические институты, существуют и необходимые организационные структуры. Но практика последнего десятилетия показала, что от простой замены, скажем, старого, консервативно мыслящего государственного аппарата служащих на новый, демократический, рыночно мыслящий, смены национально-ориентированного на открытый для международного сотрудничества состав государственных служащих, ситуация принципиально не меняется. Если оставить в стороне, ничего общего с серьезным анализом не имеющие, попытки объяснить этот сизифов труд зловредностью «левых» или «правых», «окопавшихся» или вновь «внедрившихся» врагов, то следует признать, что дело здесь не в отдельном человеке или в отдельных группах людей, и даже не в каком-то конкретном социальном институте, а в чем-то более глубинном. К таковым, пока еще мало исследованным, аспектам становления белорусского негосударственного предпринимательства относится и механизм влияния менталитета, общей культуры общества, господствующих моральных норм, ценностей, приоритетов, запретов, табу и т. п. на специфику формирования отечественного предпринимательства. И, наоборот, влияние новых социально-экономических отношений на культуру, духовно-нравственные ценности, менталитет современных белорусов.

Негосударственное предпринимательство представляет собой не только отличную от государственного сектора особую экономическую субкультуру, но и особую ценностно-ориентационную, мировоззренческую, нравственно-психологическую культуру. Культурные нормы всегда национальны, и их, в отличие от механических систем (например, технологического оборудования), нельзя переместить с территории одного государства на территорию другого. Следовательно,



белорусское предпринимательство, с одной стороны, обязано освоить, «впитать» в себя уже проверенные опытом в других странах универсальные, прежде всего, правовые нормативы и организационно-экономические технологии. Но, с другой стороны, оно обречено на необходимость формирования своей собственной, национальной ценностно-ориентационной, мировоззренческой, нравственно-психологической субкультуры предпринимательства. Негосударственное предпринимательство Беларуси не рождается на голом месте, оно, являясь «плотью от плоти» «старого» общества, не может не «нести» в себе нравственно-психологические, ценностно-ориентационные, смыслообразующие компоненты общества, традиции, обычаи, предрассудки. Причем, как положительные, так и отрицательные. И простой «выход» предпринимателей за пределы «устаревших» культурных норм для того, чтобы стать такими же, как «во всем мире», малоперспективен.

В свое время Э. Дюркгейм, описывая динамику общественного развития, перехода из традиционного общества в индустриальное, отмечал его двойственность: общественный прогресс подрывает механизмы коллективного контроля, размывает старые моральные нормы, границы, характерные для старого времени с его консервативной, традиционной культурой. Что на какой-то период действительно освобождает личность, делает ее более автономной и независимой в выборе способов достижения цели. Но парадокс заключается в том, что для большинства индивидов предоставленной свободой реально воспользоваться не представляется возможным, т. к. и другие, взаимодействующие с ними индивиды, не успев сформировать новых, также освобождаются от старых моральных норм и ценностей. Это и является базой для формирования аномии – кризисного состояния общества, в котором большинство членов к обязывающих их культурным нормам относятся либо откровенно негативно, либо равнодушно. В результате наступает такое несоответствие между сформированными, предписанными всеобщими целями (например, – жить так, как во всем цивилизованном мире) и реальными методами их удовлетворения, когда девиантное, отклоняющееся поведение становится не исключением, а нормой. В таком случае не отдельный человек, а общество в целом вынуждено жить в двух мирах: в одном – «правильном», но не реальном, а во втором – «неправильном», но реальном. «Раздвоенность» социальных целей и нормативов особенно сильно давит на предпринимателей. С одной стороны, они объективно заинтересованы в том, чтобы в обществе работали стабильные юридические нормативные акты. С другой стороны, «раздвоенная» система ценностей, нравственных стандартов подталкивает их к нарушению юридических нормативов и хотя бы в «порядке исключения» и исключительно «для пользы дела» преступить «устаревшие» или «неправильные», «несправедливые» нормативы. Для этого необходимо, как минимум, восстановить в своих правах и включить в работу культурную компоненту хозяйственной предпринимательской деятельности.

Великая заслуга М. Вебера перед цивилизованным западноевропейским предпринимательством заключается в том, что он в своем знаменитом труде «Этика протестантизма и дух капитализма» сумел выделить нравственно-этическую компоненту предпринимательской деятельности не в качестве дополнения, а в качестве смысло- и структурообразующего элемента современного ему капитализма. Отдавая должное великому социальному исследователю классического капитализма, следует иметь в виду, что перенести веберовские постулаты в современную отечественную реальность не получится. Дело в том, что условия формирования белорусского предпринимательства отличаются от веберовских не только временем и местом

действия, но и культурно-цивилизационной субстанцией, человеческим «материалом» формирования рационально-рыночных отношений.

Белорусское общество должно пройти свой непростой путь по формированию социокультурной ситуации, морально-психологического климата, обеспечивающего и стимулирующего новаторскую, свободную и ответственную самостоятельность предприимчивых людей. Людей, для которых экономическая целесообразность будет являться не самоцелью, а способом обеспечения социальной целесообразности. Для этого в социопсихокоде белорусов есть необходимые предпосылки. В менталитете восточных славян материальное богатство само по себе никогда не являлось самодостаточной целью. Вместо подозрительной категории «богатство» в восточнославянских языках чаще употребляется «благосостояние», которое является производным как от физической категории «состояние», так и нравственно-духовной категории «благо». В культуре славян в отличие от социально неопределенного «богатства», категория «благосостояние» имеет четко выраженное социально-нравственное ограничение. Славянский менталитет определяет благосостояние не просто как материальный достаток, но достаток, производящий благо.

Другим эквивалентом категории «богатство» у славян является категория «добро». Все оптимистические славянские сказки, былины заканчиваются смысло- и целеполагающими: «И стали они жить – поживать, да добра наживать». Несмотря на то, что «добро» расшифровывается не только как душевная щедрость, но и как материальный достаток в менталитете славян, оно имеет четко выраженную нравственно-положительную нагрузку. «Добро» у славян уравнивает две субстанции человеческого бытия: материальную и духовно-нравственную. Если «богатый человек» в системе нравственных координат, как правило, вызывает подозрение, то «добрый человек» в этой же системе рассматривается однозначно положительно. Категории «благо» и «добро» в восточнославянских языках являются синонимами и наиболее адекватно передают двусложную, синтетическую систему координат измерения значимости человеческого бытия, в которой уровень материального достатка, обеспечивающего достойное физическое существование человека, гармонично сочетается с духовной компонентой, обеспечивающей достойное духовное, социальное бытие индивида. Таким образом, в славянском социопсихокоде изначально заложена устойчивая потенциальная возможность гармоничного сочетания экономической эффективности белорусского предпринимательства с социальной гуманностью, нравственным добром.

Известно, что изменение социальной структуры, социальной конфигурации общества изменяет социальные, духовные ценности и ориентиры. Как, впрочем, и измененные духовно-ценностные ориентиры по своим законам перестраивают окружающий мир. Первая часть этих взаимоотношений для большинства исследователей негосударственного сектора экономики очевидна, что называется лежит на поверхности: разгосударствление, приватизация создают условия, в которых субъекты хозяйствования становятся свободными и независимыми творцами, хозяевами. И в этом смысле стратегия и тактика общественного реформирования и для «левых» и для «правых» достаточно понятна. Вторую, не менее сложную и не менее важную часть взаимоотношений социально-экономических и социально-духовных ценностей общества, заключающуюся в том, что отечественное негосударственное предпринимательство обязано сформировать собственную внутреннюю нравственно-психологическую, культурно-этическую саморегулирующую систему свободной и ответственной деятельности, – эту неудобную, политически невыигрышную

компоненту большинство исследователей стараются не замечать. Для таких аналитиков наиболее употребляемым является аргумент о бессмысленности изобретения собственного велосипеда: ничего не нужно придумывать, следует использовать правила, применяемые «во всем мире». Но это не так. Любые общественные отношения, в том числе и социально-экономические, имеют две подсистемы: общецивилизационную, рационально-правовую, и культурно-духовную, нравственно-психологическую. Подсистема социально-экономических отношений достаточно легко рационализируется и описывается, а поэтому и представляется объективной, всеобщей, интернациональной, независимой от воли и сознания людей. Вторая, социальная, культурно-духовная часть человеческих отношений базируется на культуре этноса, нации, региона. К тому же, культурные нормы, будучи зафиксированы не только в сознании, но и в подсознании, зачастую выступают в форме предрассудков, трудно поддающихся описанию. Диалектика взаимодействия цивилизационных и культурных норм проявляется в том, что цивилизационные, по своей сути межнациональные и международные нормы взаимодействия, в том числе и в сфере предпринимательства, призваны дополнить и обеспечить межсоциальную и международную интеграцию, но не могут заменить национальные культурные нормы, традиции, обычаи. Дело в том, что цивилизационные и культурные нормы являются различными по происхождению и выполняют различные функции. Культура нации, региона самодетерминирована, вызвана к жизни собственными причинами и является результатом сложного, длительного процесса формирования. Именно культурные нормы определяются внутренним духовно-нравственным «скрепом» нации. Цивилизационные, международные, межгосударственные нормы, являясь продуктом сознательной договоренности и компромиссов, обеспечивают возможность сосуществования и взаимодействия различных национальных и социальных культур и субкультур. Реальность такова, что современный мир может существовать, только обеспечивая баланс двух существенно различающихся и взаимодополняющих регуляторов человеческого взаимодействия: постоянно развивающихся, динамичных цивилизационных и достаточно стабильных, консервативных национальных культурных норм. Диалектическое единство этих двух уровней, двух подсистем человеческой взаимодейтельности и определяет два ее лица. Цивилизационно-рациональная составляющая определяет общественную деятельность как унифицированную, интернациональную, интерсоциальную, единую для всех. Культурно-социальная составляющая взаимодейтельности делает каждое ее проявление в условиях конкретной культуры уникальным, отличным от других проявлений. Таким образом, не противопоставление, не антагонизм между универсальными и уникальными формами, принципами и методами общественной взаимодейтельности, а их диалектическое единство является необходимым условием существования общества.

Учитывая, что рационально осмысливаемые, цивилизационные отношения, в том числе и ввиду их условности, договоренности более динамичны, а культурные по своей сути более консервативны, в переломные моменты общественного развития особенно остро ощущается разноскоростная динамика развития этих составляющих. При достижении критической точки раздвоения двух составляющих единого организма вступает в действие «закон маятника». Чем дальше вперед (или назад) ушла одна из составляющих, тем больше назад (или вперед) отбрасывает ее маятник от точки «оптимального равновесия». Что, в свою очередь, обуславливает новое движение маятника в противоположную сторону.

Все это вовсе не означает, что общество лишено возможности осознанно управлять процессом рационализации своих отношений. Отнюдь. Но при этом необходимо уважительно относиться как к цивилизационным, рационально-договорным нормам, какими бы сложными и трудными они ни представлялись, так и к национальной духовно-культурной компоненте, какой бы несовершенной и консервативной она ни представлялась. Неприятие цивилизационных норм общественного взаимодействия обуславливает ностальгические попытки «возврата назад», игнорирование же национально-культурных нормативов предопределяет требования безрассудных, быстрых и радикальных общественных перемен.

Разрыв, противоречие между более устойчивой духовно-культурной и более динамичной рационально-цивилизационной компонентами носит объективный характер. Без этого начинается стагнация, застой в общественном развитии. Но этот отрыв не должен превышать прочностных возможностей национально-региональной культуры. А они у разных национальных культур существенно различаются. Это хорошо просматривается на примере новых государств, вышедших из недр распавшегося Советского Союза. Если для Прибалтийских республик выход из состава СССР явился практически достаточным условием для динамического, и надо полагать, эффективного усвоения рационально-рыночных, цивилизационных общественных отношений, то для всех других республик Союза независимых государств утрата привычных регуляторов общественной жизни вызвала парализацию хозяйственной деятельности. Попытки активизировать ее с помощью все более новых и новых, все более и более прогрессивных законодательных актов, обновления или радикальной замены политической правящей элиты, искусственного обострения социально-экономических противоречий типа «шоковой терапии», равно как и другие цивилизационные меры, проходят как будто в параллельном мире, имеющем очень отдаленное отношение к реальной жизни.

Реформаторский опыт последнего десятилетия государств СНГ показал, что попытки поочередного решения вначале политической, затем экономической и, в последнюю очередь, духовной составляющих общества неизбежно заканчиваются очередной драмой и трудным осознанием того, что ни одну из трех составляющих нельзя решить отдельно от других, тем более, за счет других. Системный общественный кризис – он потому и является системным, что поражает все подсистемы одновременно. Особенно уязвимой является духовно-нравственная, ценностно-ориентационная составляющая, без восстановления которой ни экономическая, ни политическая системы не поддаются логическому структурированию. Но и духовно-нравственная компонента без экономической и политической поддержки оказывается не больше, чем благими пожеланиями, время от времени переходящими в откровенно истерическую форму. Так было в первые годы белорусского суверенитета, когда все проблемы реформирования белорусского общества сводились к национально-культурной, по сути языковой, самоидентификации. В это же время в соседней России молодая команда реформаторов пыталась в кавалерийском темпе (за 500 дней) решить все проблемы за счет политического реформирования общества. Попытки игнорирования собственной духовно-нравственной почвы и «прививки» североамериканских или западноевропейских политических и социальных технологий на неподготовленную социокультурную почву привели к уродливому всплеску нравственно-духовных рефлексий, в том числе и в форме откровенного национализма, шовинизма.

*(Продолжение следует)*