

БЕЛОРУСЫ ГОРДЫНЕЙ НЕ СТРАДАЮТ, НО ГОРДОСТЬ ИМЕЮТ



Виктор КИРИЕНКО

Неподневольный, свободный творческий труд, приносящий не только материальный достаток, но и радость, счастье, — вековая мечта человечества, о которой лучшие умы писали научные трактаты и политические эссе, слагали поэмы и легенды. 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 стать честными и чистыми, 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 свободную самодеятельность связывала с тотальным разгосударствлением, приватизацией, максимальным ослаблением влияния бюрократического государственного аппарата 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 самодеятельности, 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 в Беларуси и других постсоветских государствах 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.

**Проректор
Гомельского
государственного
технического
университета
имени П. О. Сухого,
кандидат
социологических
наук**

ПУБЛИЦИСТИКА

На первом этапе доступ к предпринимательской деятельности реально могла открыть только «старая» элита, руководители государственных предприятий и государственных органов, распорядившиеся сырьевыми и энергетическими ресурсами, производственными площадями, оборудованием и комплексами, «портфелями заказов» и рынками сбыта. Не имея собственной производственной базы, первые предприятия негосударственного сектора начинали действовать, в буквальном и переносном смысле слова, под крышей государственных предприятий. Это, с одной стороны, сковывало инициативу нарождающегося слоя предпринимателей, но с другой — в условиях относительного достатка материальных ресурсов на государственных предприятиях и несовершенного механизма контроля за их использованием создавало для первого предпринимательства достаточно «щадящие» условия хозяйствования.

На первых предприятиях нового сектора повсеместно применялся труд совместителей — наиболее квалифицированных работников базовых предприятий. Не вникая в тонкости юридических и экономических коллизий, рядовые работники быстро уяснили, что существенно различающееся трудовое вознаграждение на государственных и негосударственных предприятиях связано не столько с самим трудом, сколько с непонятными для них внетрудовыми отношениями. Изготавливая на одном и том же станке одинаковой трудоемкости деталь, рабочий получал за нее на государственном предприятии значительно меньшую оплату, чем в кооперативе. То, что эта деталь в большинстве случаев изготавливалась на оборудовании и энергии государственного предприятия, а зачастую 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 выгодная, а следовательно, и более справедливая оплата труда. Создавалась иллюзия, в том числе и не без помощи руководителей кооперативов и идеологов негосударственного сектора экономики, что в кооперативах «майна небесная» просто «валится с неба».

Экономическое расслоение работников государственных предприятий в условиях прежнего монополично-планового хозяйствования, сдерживаемое жесткой «вилкой» между максимальным «потолком» и минимальным уровнем гарантированной заработной платы, в новых условиях приобретало гипертрофированные формы. Создавалась 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.

Поскольку удельный вес работающих на негосударственных предприятиях не шел ни в какое сравнение с количеством работающих в государственном секторе экономики, то в кооперативы и малые предприятия «допущена» была узкая прослойка. По своему происхождению и структуре первая волна предпринимательства была крайне неоднородной. Костяк негосударственного предпринимательства составили наиболее инициативные и квалифицированные специалисты, которые в условиях государственного сектора не могли реализовать свои потенциальные возможности и получить за свой труд достойное вознаграждение. Но в эту же нишу устремились и откровенные «флибустьеры», ловцы фортуны, не отличающиеся особыми способностями, кроме непомерного честолюбия и цинизма. «Допущенными» в новый сектор оказались и родственники, друзья, просто «лужные» 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 государственных предприятий-учредителей, то их руководители либо открыто, либо через посредников, родственников или доверенных лиц «заинтересованно» участвовали в финансово-хозяйственной деятельности нарождающихся структур. Используя правовую чехарду последней трети восьмидесятых и первой половины девяностых годов двадцатого столетия, когда легально функционировали взаимоисключающие юридические нормы, законы и подзаконные акты, заинтересованные руководители госструктур создавали для «нужных» 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, латентно — по правилам «новых» структур.

Неповоротливые производственные гиганты государственного сектора на рубеже восьмидесятых и 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 деятельность. 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 свои личные экономические интересы, то очень быстро была спровоцирована ситуация, когда торгово-посредническая деятельность по обслуживанию предприятий государственного сектора для значительной части негосударственных предприятий стала доминирующей. А торгово-посредническая деятельность принципиально отличалась от производственной. В торгово-посреднической деятельности были заложены принципиально иные возможности как заработать, так и «прогореть», «подставить» себя. 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, возможности работы с наличной валютой, но не успевшие сформировать собственной системы сдержек и внутренних «тормозов», постоянно «подставляли» себя. В условиях всеобщего спада производства, тотального обнищания большинства населения, потери социально значимых ориентиров, утраты доверия «всех ко всем» вокруг предпринимательских структур все более прочно формировался имидж «кооперативов-спекулятивов». В политических баталиях девяностых годов прошлого века предприятиям негосударственного сектора, как правило, отводилась роль либо «козлов отпущения», на которых перекладывали все беды, свалившиеся

на общество, либо «священных королей», о которых запрещалось плохо думать, а тем более говорить.

Спустя полтора десятка лет после появления и реализации первых надежд и первых иллюзий становится все более очевидным, что реальные трудности со становлением отечественного предпринимательства связаны не только с формированием новых правовых, экономических, политических, организационных структур. Реальное становление негосударственного сектора экономики в не меньшей мере предопределено и формированием позитивного общественного мнения, культурно-цивилизационного поля, поддерживающего становление нового реального сектора экономики. Но реализация этой задачи в значительной степени зависит от самого предпринимательства, его способности «изнутри» создать собственные нравственно-культурные, этико-психологические правила, по которым должен «играть» негосударственный сектор экономики, обеспечивая не только свою высокую экономическую, но и высокую социальную рентабельность.

Негосударственное предпринимательство представляет собой не только отличную от государственного сектора особую экономическую субкультуру, но и особую социокультуру. 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 социокультуры предпринимательства. Него-

сударственное предпринимательство Беларуси не рождается на голом месте, оно, являясь «плотью от плоти» «старого» общества, не может не нести в себе 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 механизмы общественного развития, трансформации традиционного общества в индустриальное, отмечал его двойственность: социальная динамика подрывает механизмы коллективного контроля, размывает старые моральные нормы, характерные для старого времени с его консервативной традиционной культурой. Это 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 субъекты, 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 культурным нормативам 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 отклоняющееся, девиантное 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 нереальном, 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 и экономические 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» провоцирует к изменению «устаревших» или «неправильных», «несправедливых» нормативов. Отсылать каждого конкретного предпринимателя к «золотому правилу»: поступать по отношению к другим так, как ты хочешь, чтобы другие поступали по отношению к тебе, — конечно же, не бесполезно, хотя и трудно. Но для того чтобы белорусское предпринимательство стало цивилизованным, необходимо, как минимум, восстановить в своих правах и включить в работу культурную компоненту хозяйственной предпринимательской деятельности.

Мировая практика показывает, что одним из обязательных условий становления негосударственного предпринимательства является синхронизация экономических и социокультурных механизмов. Великая заслуга Макса Вебера перед цивилизованным западноевропейским предпринимательством заключается в том, что он в своем знаменитом труде «Протестантская этика и дух капитализма» сумел выделить нравственно-этический компонент 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».

В этой связи следует признать, что к пока еще малонисследованным 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. Белорусское общество проходит свой непростой путь по формированию социокультурных механизмов, морально-психологического климата, обеспечивающего и стимулирующего новаторскую, свободную и ответственную самодеятельность предпринимчивых людей. Людей, для которых экономическая целесообразность является не самоцелью, а способом обеспечения социальной целесообразности. Для этого в социопсихологическом белорусов есть необходимые предпосылки. В менталитете восточных славян материальное богатство само по себе никогда не являлось самодостаточной целью. Вместо подозрительной, социально неопределенной категории «богатство» в восточнославянских языках чаще употребляется «благосостояние», которое является производным как от физической категории «состояние», так и от нравственно-духовной категории «благо». Славянский менталитет определяет благосостояние не как любой матери-

Таблица 1

Причина	% опрошенных	Рейтинг
Необоснованно высокие налоги	62,1	1
Отсутствие у правительства четкой программы, непоследовательность в реализации экономической политики	59,0	2
Отсутствие необходимой правовой базы и юридических гарантий	55,1	3
Произвол государственных чиновников	44,7	4
Поборы со стороны официальных структур (взяточничество)	42,9	5
Поборы со стороны преступных структур (рэкет)	38,8	6
Сопrotивление административно-управленческих органов	30,1	7
Некомпетентность органов власти и управления	27,7	8
Низкий уровень подготовки предпринимателей	27,5	9
Неорганизованность предпринимателей	20,2	10
Зависть к предпринимателям	19,1	11
Необязательность, ненадежность партнера	16,6	12
Отсутствие органов, обеспечивающих предпринимателей сырьем и комплектующими	15,5	13
Бездействие союзов предпринимателей	14,1	14
Низкая мотивация труда работников	12,9	15

альный достаток, а только как тот достаток, который производит благо. Другим эквивалентом категории «богатство» у славян является категория «добро». Все оптимистические славянские сказки, былины заканчиваются смысло- и целеполагающими алгоритмами: «И стали они жить-поживать да добра наживать». «Добро» в менталитете славян имеет четко выраженную нравственно-положительную нагрузку и расшифровывается и как душевная щедрость, и как материальный достаток. «Добро» у славян уравнивает две субстанции человеческого бытия: материальную (материальный достаток) 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 систему координат измерения сущности челове-

ческого 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 предпринимательства с социальной гуманностью, нравственным добром.

Для понимания процессов, происходящих в динамике ментальных характеристик современных белорусов, важно знать, как они реагируют на сложные общесоциальные изменения. Одним из важнейших процессов, вне сомнения, является становление негосударственного сектора экономики, который вызывает к жизни не только экономические, но и организационные, социальные и политические изменения. Правомерно предположить, что именно здесь в настоящее время

сконцентрированы важнейшие как болевые, так и обнадеживающие точки в жизни белорусской нации.

Негосударственное предпринимательство в Беларуси, несмотря на совершенно реальные достижения, по различным причинам далеко не раскрыло свои потенциальные возможности. Респондентам было предложено назвать причины, сдерживающие развитие негосударственного сектора экономики Беларуси. Полученные результаты приведены в табл. 1.

Для понимания принципиальных механизмов развития негосударственного предпринимательства в Беларуси причины, сдерживающие его развитие, можно разделить на 2 группы:

1. *Макросоциальные* причины (в представлении респондентов зависящие от государственных структур и не зависящие от предпринимателей), к которым следует отнести:

- необоснованно высокие налоги (62,1 %);
- отсутствие у правительства четкой программы, непоследовательность в реализации экономической политики (59,0 %);
- отсутствие правовой базы и юридических гарантий (55,4 %);
- произвол государственных чиновников (44,7 %);
- поборы со стороны официальных структур (взяточничество) (42,9 %);
- поборы со стороны преступных структур (рэкет) (38,8 %);
- сопротивление административно-управленческих органов (30,1 %);
- некомпетентность власти и управления (27,7 %);
- отсутствие органов, обеспечивающих предпринимателей сырьем и комплектующими (15,5 %).

Средняя «плотность» макросоциальных причин, сдерживающих развитие предпринимательства в Беларуси, составила 41,8 %. Следует отметить, что белорусские респонденты при оп-

ределении главных причин, предопределяющих недостаточно эффективную деятельность предпринимательских структур, не отличаются оригинальностью. Скорее всего, нет ни одного государства, в котором предприниматели не сетовали бы на необоснованно высокие налоги, на отсутствие у правительства четкой, последовательной экономической политики и на недостаточную правовую базу, регулирующую деятельность негосударственного сектора экономики. Но вместе с тем столь высокий процент респондентов (а ведь среди них не только представители негосударственного сектора экономики) с негативным мнением о способности государства устранить первостепенные причины, сдерживающие развитие негосударственного предпринимательства, отнюдь не способствует формированию здоровых партнерских отношений между обществом и государством, с одной стороны, и предпринимательскими структурами — с другой.

Не может не вызывать тревогу и сформировавшееся общественное мнение о таких опасных причинах, сдерживающих развитие негосударственного сектора экономики, как «поборы со стороны официальных структур (взяточничество)» и «поборы со стороны преступных структур (рэкет)». Причем, по мнению многих, распространенность чиновничьего рэкета даже превышает откровенно преступный рэкет. Еще раз подчеркнем: определенная респондентами значимость причин, сдерживающих развитие негосударственного сектора экономики, не подтверждается документальными фактами. Но представленные результаты раскрывают общественное мнение, а оно оказывает не меньшее влияние, чем установленные в законном порядке факты. Поэтому одной из неотложных задач всех государственных институтов, в том числе и средств массовой информации, яв-

Таблица 2

Мотив выбора	% опрошенных	Рейтинг
Обеспечивать высокий уровень жизни, хорошо зарабатывать	66,3	1
Быть независимым	48,1	2
Нести реальную ответственность за результаты своей деятельности	28,5	3
Работать в свободном режиме, без перегрузок	26,0	4
Полнее реализовать свои профессиональные качества	25,6	5
Полнее реализовать свои личные качества	24,2	6
Занять престижную должность, добиться уважения в обществе	22,4	7
Создать себе высокую деловую репутацию	15,7	8
Иметь близких по убеждениям коллег	10,7	9
Решать важные общественно значимые задачи	8,1	10
Работать над сложными, нестандартными проблемами	7,0	11

ляется формирование здоровых, продуктивных отношений с одним из сегментов реального сектора экономики — негосударственным предпринимательством.

2. *Внутрикорпоративные* (зависящие в основном от предпринимателей и их структур):

- низкий профессиональный уровень подготовки предпринимателей (27,5 %);
- необязательность, непорядочность партнеров (16,6 %);
- бездействие союзов предпринимателей (14,1 %);
- низкая трудовая мотивация работников (12,9 %).

Средняя «плотность» внутрикорпоративных причин, сдерживающих развитие негосударственного предпринимательства в Беларуси, составила 17,8 %.

Сопоставление удельного веса первого и второго блоков показывает, что, по мнению респондентов, само предпринимательство содержит минимум причин, сдерживающих его развитие. Основные причины неудовлетворительного развития негосударственного сектора лежат за его пределами, и их решение зависит только от государственных органов. Не вызывает сомнения, что противоречивость, непоследовательность отношения государ-

ства к новому сектору экономики на всех его этапах, начиная с законодательных органов до самого мелкого государственного чиновника, существенно влияют на результативность и самочувствие негосударственных предпринимателей. Но очевидно и другое: нельзя рассчитывать на эффективное саморазвитие любого социального института, не способного зафиксировать свои собственные противоречия. Негосударственное предпринимательство Беларуси не может не нести в себе свои собственные противоречия. Внешним структурам, в том числе и государственным, может и должна быть оказана помощь в их разрешении, но органично разрешить свои собственные противоречия способно только само же предпринимательство. Эту болезнь «детскости» белорусскому негосударственному предпринимательству еще предстоит преодолеть.

Для понимания перспектив и основных контуров развития негосударственного предпринимательства важно понимать, какие мотивы заставляют идти в предпринимательство, чем привлекает негосударственный сектор экономики, для достижения каких целей можно связывать с ним свою судьбу. Ответы на эти вопросы представлены в табл. 2.

Данные исследования показывают, что из одиннадцати предложенных респондентам мотивов позитивного отношения к негосударственному сектору экономики главным мотивом является возможность обеспечить высокий уровень жизни, возможность хорошо зарабатывать. Вторым по значению мотивом выступает возможность «быть независимым», которая, однако, опять же понимается как материальная независимость. Эта «независимость» слабо связана с реальной ответственностью за свой участок работы, без чего настоящая производственная независимость просто невозможна и превращается в свою противоположность — в безответственность, в потребительский эгоизм. Только 28,5% опрошенных респондентов в качестве мотива выбора негосударственного сектора указали возможность нести реальную ответственность за результаты своей деятельности.

Известно, что на любой стадии развития общества труд выполняет три основные функции.

Во-первых, он является источником благосостояния общества;

во-вторых, выступает средством, мерилем распределения и получения человеком тех благ, которыми располагает общество;

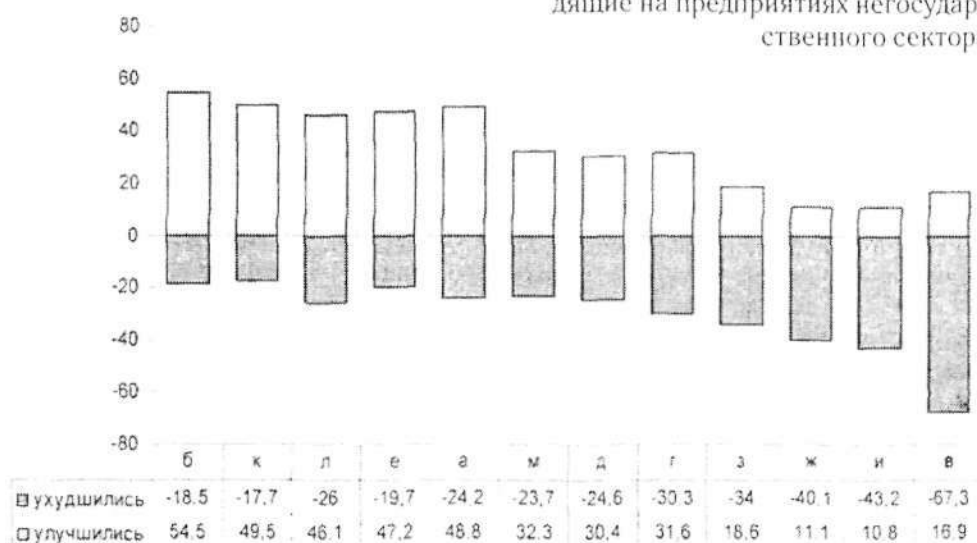
в-третьих, является в различной степени для разных категорий людей внутренней потребностью, способом развития и проявить свои творческие, созидательные потенции. Исследование показывает, что в настоящее время для подавляющего большинства опрошенных труд не осознается в качестве общественно-созидающей функции, что он представляется средством удовлетворения личных, прежде всего материальных, потребностей. Для большинства опрошенных респондентов труд в свободном негосударственном секторе экономики не

является средством самоутверждения, самореализации. Этот тезис подтверждается и тем, что только каждый четвертый респондент отмечает, что работа в негосударственном секторе экономики дает возможность полнее реализовать свои профессиональные и личные качества, занять престижную должность, добиться уважения в обществе.

Одной из причин социального обесценивания труда является недопустимая диспропорция между популяризацией сферы производства и сферы потребления. Навязчивая реклама дорогостоящих, престижных товаров, курортов и мест развлечения, конкурсов красоты, бесконечных публичных «тусовок» эстрадной и политической элиты и других «ярмарок тщеславия» на российских телеканалах актуализируют гедонизм, чувственные удовольствия как самоцель. На фоне явно недостаточного внимания к этике и эстетике труда, культу самоограничения, жертвования во имя высоких целей в обществе формируется по своей сути маргинальная, примитивная субкультура «жить здесь и сейчас». Тенденции в «атомизации» личности, стремлении жить по принципу «я сам сделал себя», замкнутости на личном благополучии подтверждаются и тем, что только 8,4% респондентов видят привлекательность негосударственного сектора в возможности решать общественно значимые задачи; только 10,9% — как возможность иметь близких по убеждениям коллег.

В связи с вышесказанным можно утверждать, что реально определившихся «негосударственников» среди опрошенных — не более четверти. Другие респонденты при условии роста доходов на государственных предприятиях будут вполне удовлетворены работой на предприятиях государственного сектора. Цивилизованный, социально ориентированный рынок выдвигает проблему формирования

Рисунок 1. Изменения, происходящие на предприятиях негосударственного сектора



качеств, соответствующих требованиям этого рынка, диктует свои правила игры. Приоритетными для него являются высокий профессионализм, компетентность, инициативность, самостоятельность, ответственность. Результаты исследования эту внутреннюю готовность, мягко говоря, не подтвердили. Следует подчеркнуть: иерархия мотивов белорусских предпринимателей не отличается от иерархии мотивов российских предпринимателей, работающих в более «благоприятных» условиях. Так, «аналитики из Института социальной психологии РАН задавали российским предпринимателям один вопрос: *какова мотивация их выбора?* Ответы предпринимателей не повторялись, но обнаруживалась интересная тенденция: год от года усиливалось значение мотива *материальной обеспеченности* и стремление в полной мере *проявить свои способности*. Зато ушли в тень популярные в первые годы разрешенного предпринимательства мотивы *независимости, полезности работы для других людей, авторитета у окружающих*» [1, с. 218].

Реальное развитие негосударственного сектора в ближайшей и отдален-

ной перспективе будет зависеть от того, какими экономическими и социальными последствиями будет сопровождаться его деятельность. В настоящее время, в отличие от конца восьмидесятых — начала девяностых годов, правомерно говорить о реальных экономических и социальных результатах становления негосударственного предпринимательства. Респондентам было предложено оценить некоторые экономические и социальные отличия негосударственного сектора от государственного. Полученные результаты представлены на рис. 1.

а — экономическая эффективность;

б — качество продукции и услуг;

в — цены на товары и услуги;

г — справедливость в оплате труда, распределении прибыли;

д — условия труда;

е — заинтересованность работников в повышении эффективности труда;

ж — социальная защита работников;

з — возможность юридической защиты трудовых и гражданских прав;

и — искренность, человечность,

взаимопомощь во взаимоотношениях между работниками;

к — возможность реализации своих личностных, профессиональных качеств;

л — рост доходов работников;

м — благотворительная деятельность.

По своей значимости все параметры, отличающие негосударственный сектор экономики от государственного, респонденты разделили на три группы.

1. *Оптимистическая* группа составлена из параметров, которые в условиях негосударственного сектора экономики выгодно отличаются от аналогичных на государственных предприятиях. К таковым респонденты отнесли: качество товаров и услуг; возможность реализации своих личностных, профессиональных качеств; рост доходов работников; повышение экономической эффективности предприятия и заинтересованность работников в повышении эффективности труда. Эти параметры являются достаточно эффективным мотиватором привлечения работников в негосударственные предприятия.

2. Группа *нейтральных* параметров составлена из следующих: справедливость в оплате труда, распределении прибыли; условия труда; благотворительная деятельность. По мнению респондентов, эти показатели в условиях негосударственного сектора экономики практически не отличаются от аналогичных на государственных предприятиях.

3. *Негативная* группа составлена из следующих значимых последствий: повышение цен на товары и услуги; снижение искренности, человечности, взаимопомощи во взаимоотношениях между работниками; ухудшение социальной защиты работников; ухудшение юридической защиты трудовых и гражданских прав.

Зафиксированные на рис. 1 данные показывают, что в представлении респондентов тенденции развития отечественного предпринимательства далеки от идеального варианта. Самым значительным последствием становления негосударственного бизнеса респонденты назвали явно не вызывающий у населения чувства оптимизма показатель — рост цен на товары и услуги.

Как уже было показано выше, базовым, главным мотивом предпринимательской деятельности в настоящее время является *экономическая прибыль*. Все остальные мотивы играют подчиненную, обслуживающую обеспечение *экономической эффективности* роль. В таком случае значимость положительных и отрицательных последствий становления негосударственного сектора будет выстроена следующим образом:

- экономическая эффективность (1,0);

- качество продукции и услуг (1,46);

- возможность реализации своих личностных, профессиональных качеств (1,29);

- заинтересованность работников в повышении эффективности труда (1,1);

- рост доходов работников (0,81);

- благотворительная деятельность (0,34);

- условия труда (0,23);

- справедливость в оплате труда, распределении прибыли (0,05);

- возможность юридической защиты трудовых и гражданских прав (-0,63);

- социальная защита работников (-1,18);

- искренность, человечность, взаимопомощь во взаимоотношениях между работниками (-1,32);

- цены на товары и услуги (-2,05).

В случае, если экономический мо-

тив деятельности предпринимательства будет самодостаточным и не будет ограничиваться другими мотивами, правомерно спрогнозировать, что при повышении экономической прибыли предпринимателями, условно говоря, на 100%, качество товаров и услуг вырастет на 146%, но цены на товары и услуги вырастут на 205%. Зафиксирована тревожная картина. По мнению респондентов, экономическая эффективность будет повышаться не столько за счет повышения качества, сколько за счет повышения цен на товары и услуги. При таком сценарии развития в негосударственном секторе экономики увеличится возможность реализации работниками личностных, профессиональных качеств на 129%, но искренность, человечность, взаимопомощь в отношении между людьми уменьшатся на 132%. Повысится заинтересованность работников в повышении эффективности труда на 110%, но доходы работников вырастут только на 81%, а справедливость в оплате труда, распределении прибыли вообще вырастет только на 5%. В последнем случае, в представлении респондентов, повышение экономической эффективности будет вызывать не повышение оплаты труда работников, а ее более несправедливое перераспределение.

Подчеркнем, этот сценарий мы смоделировали на основании ощущений респондентов. Реальная действительность будет отличаться от него. Но в любом случае очевидно, что требуется коррекция поведения менеджеров негосударственного сектора экономики и средств массовой информации. От СМИ требуется системная работа по формированию позитивной картины предпринимательства.

Предприниматель без экономической прибыли работать не может и не должен. Это не только экономически безрассудно, но и морально ущербно,

постыдно. Быть просто «добрым» и просто «предпринимчивым», «крутым» возможно и просто. Но перевести моральную целесообразность в экономически полезную обществу, а экономическую целесообразность — в моральное русло — трудно, но возможно. Настоящие предприниматели, совмещающие экономическую и социально-нравственную целесообразность, достойны общественного признания и уважения.

Л. Н. Гумилев в составе этноса выделил два типа активных людей, один из них — «*пассеисты*», люди, ощущающие себя промежуточным звеном между прошлым и будущим, чувствующие личную ответственность за них, основной отличительной чертой которых является отсутствие личной заинтересованности. Не только свой труд, но и свою жизнь эти люди жертвуют во имя великих общественных идей. Удельный вес этих людей сокращается, им на смену приходят *актуалисты*. Люди этого склада забывают прошлое и не хотят знать будущего. Они хотят жить сейчас и для себя. Они мужественны, энергичны, талантливы, но то, что они делают, они делают для себя. Они тоже совершают подвиги, но ради собственной алчности, они ищут высокого положения, чтобы насладиться своей властью, ибо для них реально только настоящее, под которым неизбежно понимается свое личное, ... когда процент людей этого склада в составе этноса увеличивается, то наследство, скопленное их жертвенными предками, быстро растрачивается, и это производит обманчивое впечатление изобилия, почему и считается расцветом» [2, с. 94].

Тип предпринимателей-пассеистов — собственных Морозовых и Третьяковых — белорусскому обществу еще предстоит сформировать. Для них предпринимательский успех будет достигаться не вопреки, не в противо-

борстве с другими контрагентами (государством, партнерами, клиентами), а вместе с ними. Правовые нормативы, сколь бы совершенными они ни были, способны лишь дополнить, но не заменить культурно-правовенные регуляторы взаимодействия предпринимателей с государством, с клиентами и друг с другом. Этический императив «прибыль превыше всего, но честь выше прибыли», выстроенный дореволюционными российскими предпринимателями, является механизмом внутренней саморегуляции, позволяющим уравнивать экономические и социально-правовенные компоненты. По утверждению авторитетного исследователя славянского этноса Л. Гумилева, «Не только выгоды и материальные блага формируют стереотипы поведения людей! Их любовь и ненависть в значительной мере связаны с подсознательной стихией психики, благодаря чему слова «свои» и «чужие» — не абстрактные понятия, а ощущение действительно существующих этнических полей и ритмов» [2, с. 396, 397].

Таким образом, результаты социологического исследования проблем негосударственного сектора экономики, его взаимосвязи с национальным менталитетом современных белорусов позволяют сделать следующие выводы:

· В представлении белорусских респондентов, негосударственный сектор экономики отличается от государственного сектора организационными и технологическими преимуществами. Эти преимущества и впредь будут привлекать к себе людей творческих, желающих удовлетворить свое материальное благополучие «здесь и сейчас». Но предприятия негосударственного сектора экономики проигрывают предприятиям государственного сектора по социальным показателям. А их значение в белорусском менталитете сопоставимо с экономическими.

· Изложенные как положительные, так и негативные тенденции в формировании негосударственного предпринимательства в Беларуси являются динамичными, постоянно изменяющимися. Перспективы развития нового сектора экономики будут определяться конкретными действиями властных структур, политиков, союзов предпринимателей, средств массовой информации, других социальных институтов по формированию культурно-цивилизационного поля, общественного мнения, благоприятных для развития частной инициативы, предприимчивости, рачительной хозяйственной деятельности, соединенных с социально значимыми действиями.

· Формирование благоприятного климата для развития предпринимательства в значительной степени зависит от самих предпринимателей, их способности консолидироваться не столько для противоборства с властными структурами, сколько для самоорганизации и самоочищения. Предпринимательство должно внутренне созреть и найти в себе силы для дистанцирования, отторжения из своего круга различного рода «флибустьеров», откровенных ловцов фортуны, не имеющих ничего общего с деловой предприимчивостью. Отечественному предпринимательству предстоит сформировать собственные мотивационные модели поведения Морозовых и Третьяковых, органично сочетающих экономически эффективную предпринимательскую деятельность с социально-созидающей, высокогражданской деятельностью. Создание социокультурного поля, в котором хорошим предпринимателем быть престижно, а плохим — стыдно, зависит не только от властных структур и средств массовой информации, но и от самих предпринимателей.

· Противоречивость в формировании нового социального слоя белорус-

ских предпринимателей определяется и тем, что, с одной стороны, более высокая экономическая эффективность является достаточно сильным стимулом для привлечения в эту сферу энергичных, динамичных, инициативных членов общества. С другой стороны, над ними висит «дамоклов меч» общественного порицания за нарушение общепринятых, господствующих в обществе норм. Все это и предопределяет нравственно-психологическую ситуацию социального напряжения, когда более высокая экономическая эффективность обеспечивает сравнительно высокий материальный достаток негосударственных предпринимателей, но лишает их общественной и государственной нравственно-психологической поддержки, без которой они, сами являясь частью общества, ощущают состояние виновных и отвергнутых обществом. Чувство неустойчивости, временности своего состояния подталкивает «новых» белорусов к нарушению не только нравственных, но и юридических нормативов, нравственному оправданию выхода за пределы «устаревших», «антипрогрессивных» юридических и нравственных нормативов. Именно поэтому субкультура «новых» белорусов, так же как и «новых» русских, даже во внешних атрибутах выходит за пределы нормативности.

· Основные противоречия негосударственного сектора экономики располагаются не вовне, а внутри системы, не только и не столько политические, правовые и экономические, сколько внутренние социокультурные, социально-нравственные аспекты являются тормозом в дальнейшем развитии негосударственного предпринимательства Беларуси.

· Обществу еще предстоит трудное осознание того, что рынок, рыночные отношения — это не только особая форма экономических и правовых от-

ношений, но и особые формы мировоззрения и мироощущения, особая система и структура культурно-нравственных отношений, позволяющих одним, менее способным и менее удачливым членам общества более или менее спокойно переносить соседство и взаимное сосуществование с более удачливыми и более богатыми, а более способным, более удачливым — сформировать механизмы сдержек и тормозов, позволяющих в нужное время останавливать разыгравшийся аппетит, без внешнего принуждения «подавить» действие жестких законов конкуренции и вместе с механизмами экономической эффективности включить механизмы социальной справедливости и социальной солидарности.

· Внешние механизмы контроля, привычные для государственного сектора экономики (госприемка, ОТК, нормировщики, табельщики и т. п.), в условиях негосударственного предпринимательства исчезают или существенно ослабевают. Восполнить же эту утрату внешних регуляторов смогут только «внутренние» контролеры: личная и социальная ответственность, эрудированность, интеллигентность, совестливость, доброта, деликатность, терпимость работников. Этот социокультурный «человеческий» срез нарождающегося общественного сектора является необходимым условием развития и практически неисчерпаемым источником повышения его экономической и социальной эффективности. Потенциально белорусский негосударственный сектор экономики обладает большими социально-нравственными ресурсами.

· Белорусская модель негосударственного предпринимательства от западноевропейских и североамериканских моделей будет отличаться большей выраженностью коллективных и социально-духовных начал.