

## Формирование бизнес-элиты

Трансформация «государственно-монополистического капитализма» СССР, начавшаяся в середине 80-х годов, вовлекла общество в процесс активного формирования нового социального слоя — предпринимательства.

Формирование качественно новой ситуации (поляризация доходов, расслоение общества и т. д.) стимулировало интерес к проблеме элит, в частности к элите экономической.

В европейских странах элитаристские теории исторически концентрировались вокруг понятий «властная элита», «политическая элита», в первую очередь связывая определение элиты с функциями политического управления. В России довольно скоро возник вопрос об экономической элите как самостоятельном и определяющем элементе в структуре элит, в том числе по отношению к элите политической.

Необходимость специального изучения экономической элиты в современной России становится понятной, если учесть, что долгое время капитал в России не был персонифицирован и общество вошло в постиндустриальный период без традиционных для Запада форм частнособственнических отношений. Бурный процесс приватизации оголил, может быть, в России больше, чем где бы то ни было, связь «политика — капитал» (прежде всего финансовый капитал).

Под экономической элитой здесь понимаются люди, контролирующие основные финансово-экономические структуры страны вне зависимости от юридических форм собственности. Экономическая элита распадается на две основные группы: руководители государственных предприятий — «директора» и руководители (собственники или менеджеры) негосударственных структур — «бизнес-элита». Граница между этими группами все более стирается по формальному признаку в связи с массовым акционированием хозяйственных структур. Однако, поменяв юридический статус, руководители новоиспеченных акционерных обществ сохраняют все основные качества и признаки прежнего «промышленного генералитета». Признавая различия между терминами «экономическая элита» и «бизнес-элита», я отмечаю содержательное сближение этих групп и процесс растворения «бизнес-элиты» в «экономической элите» из-за перехода все большей части руководителей бывших государственных предприятий в разряд «бизнес-элиты».

Главные цели настоящего исследования:

— эмпирическое определение бизнес-элиты (высшего слоя предпринимательства) современной России;

— выявление внутренней структуры бизнес-элиты и описание входящих в нее групп;

— поиск динамических изменений во внутренней структуре бизнес-элиты и выделение основных тенденций в эволюционировании бизнес-элиты.

*Куколев Игорь Владимирович — научный сотрудник Института социологии РАН, помощник депутата Государственной Думы.*

## Исследование бизнес-элиты в современной российской социологии

Современное состояние научного сознания в области изучения элит в целом и бизнес-элиты в частности можно определить как преднаучное. Из-за отсутствия отечественных научных школ и традиций, знаний магистральных потоков евро-американской научной мысли отечественная элитистика находится в зачаточном состоянии.

Тем не менее политические элиты все же попадают в фокус общественного внимания, и к ним — плохо ли, хорошо ли — можно применить основные выводы неозелитистов. Интерес же к бизнес-элите до недавнего времени удовлетворялся исключительно журналистскими описаниями жизни «новых русских». Если рассматривать этот процесс хронологически, то в первую очередь общественное сознание обратилось к проблеме предпринимательства.

Первые эмпирические исследования предпринимательства в России [1—7] дали всплеск разнообразных характеристик, образов и «силуэтов» [8] нового социального слоя, которые еще труднее «состыковать» между собой, чем характеристики и понятия «предпринимательства», разрабатываемые в европейских школах [9]. Однако такое положение не только результат разобщенности ученых. Особенность российских исследований предпринимательства заключается в том, что «многозначность понятия «предприниматель» возникает не из-за наличия разных терминологических значений предпринимательства, а из-за проблемы институциональной неопределенности предпринимательской деятельности» [10, с. 201]. Это общероссийская проблема переходного периода.

Главные темы публикаций о развитии бизнеса в России: социальные и демографические характеристики; предприниматели и общество; предприниматели и политика. Бизнес-элита в этих исследованиях фигурирует косвенно, упоминается только в качестве «крупных предпринимателей», существующих наряду со «средними» и «мелкими» [1, 3, 7].

Первые попытки подойти к теме «бизнес-элиты» были сделаны на страницах средств массовой информации [11—20]. Бизнес-элита в этих публикациях трактуется как наиболее «богатая» часть предпринимателей, и в нее попадают, как правило, предприниматели, чьи имена мелькают на страницах газет. Причем авторы этих материалов в основном и не спорят с научной зыбкостью предлагаемых определений, иногда открыто признавая: «... в данной публикации мы пользуемся словом «элита» условно, обозначая тем самым лишь тему исследования и достаточно высокий уровень предпринимателей» [20, с. 67].

Заметную роль в формировании исследовательского пространства играют и разнообразные рейтинги «наиболее влиятельных» предпринимателей страны [13, 15, 17, 19, 21—23]. Их составители не спорят с очевидной субъективностью экспертов, привлекаемых к составлению таких материалов. Очень часто публикуемые рейтинги носят либо рекламный, либо имиджный характер [24—27]. В 1995 году публикации рейтингов предпринимателей становятся регулярными. Причем публикуются рейтинги «богатости», «политической влиятельности» [28], «предпринимательской значимости» [29] и т. д. Однако соотнести их между собой практически невозможно.

В отличие от составителей рейтингов, составители «бизнес-каталогов» [24, 25, 30] не только проводят отбор предпринимателей (предприятий), но и публикуют определенную информацию об их деятельности. Это позволяет сделать оценку правомерности их выбора.

Учитывая все приведенные недостатки, я хочу все же отметить роль рейтингов и каталогов в очерчивании границ бизнес-элиты среди современного предпринимательства России.

### Этапы становления бизнес-элиты

В отечественной литературе делаются попытки систематизации процесса возникновения предпринимательства как особого социального слоя. Так, В. Радаев [7, с. 56—58] выделяет четыре этапа в становлении предпринимательства: нулевой — до 1989 года; первый — 1988—1989 годы (связывается с Законом СССР о коопе-

рации); второй — 1990—1991 годы (знаменуется «дальнейшими правовыми послаблениями в области организационно-хозяйственного формотворчества») и, наконец, третий — с 1992 года (результат массовой приватизации). Отчасти коррелируют с классификацией Радаева представления И. Бунина об основных этапах формирования предпринимательства [1, 8]: первая волна (до 1989 года) была связана с Законом об индивидуальной трудовой деятельности, вторая продолжалась до 1991 года, и третья волна началась после августа 1991 года. В. Лепехин [31], разделяя предпринимателей на выходцев из государственного сектора и «новых бизнесменов», для первых предлагает трехэтапный процесс становления, а вторых рассматривает в едином потоке.

Признавая очевидную связь между предпринимательством как целым и бизнес-элитой как его частью, я предлагаю собственную классификацию этапов формирования бизнес-элиты.

До 1986—1987 годов — *протопериод*. В это время оформляются, детализируются, становятся более выпуклыми и заметными основные источники формирования предпринимательства в последующие годы: криминальная и теневая экономика, партийно-хозяйственная номенклатура и социальный потенциал нереализованных индивидуальных возможностей. Это время первых авантюристов; бизнес-элиты нет.

С 1987—1988 по 1992—1993 годы продолжается *«романтический период»*. Время активного формирования предпринимательства как социального слоя и возникновения бизнес-элиты как «группы людей, занимающей ведущие социальные позиции» [10, с. 200]. В этот период происходит последовательное снятие ограничений на предпринимательскую деятельность (можно отчасти использовать классификацию, предложенную Радаевым [7, с. 56—58]). Идет интенсивное накопление «первоначального капитала» на разнице биржевых и государственных цен, на разнице между мировыми и внутренними ценами и т. д.; проводятся первые «эксперименты» по преобразованию государственных структур в акционерные. В то время зародились и сформировались все основные группы, которые я видел в бизнес-элите.

После 1992 года (особенно после «коренного перелома» осени 1993 года) — *период «социально-политической стабилизации»*. Происходит возвращение номенклатуры (в первую очередь «промышленного генералитета»), что сопровождается вытеснением «романтиков» от бизнеса, образованием финансово-политических группировок и, как следствие, формированием «партии власти».

### Характеристики основных групп в бизнес-элите

Чтобы понять внутреннюю структуру бизнес-элиты, я проанализировал ее персональный состав в 1991—1993 годах, где, на мой взгляд, наиболее ярко и выпукло представлены все ее социальные разновидности.

Хотя в литературе существует множество характеристик предпринимательских групп, для групп бизнес-элиты я был вынужден предложить собственную классификацию. Так, например, в самых ранних эмпирических исследованиях [32] выделяются «акулы», «цеховики» (или «теневики», или «старые зубры») и «новая волна», но эти группы выбраны по разным основаниям. Как пишут сами авторы, «„акулы“ солидны, хорошо устроены, «новая волна» собрала людей, ранее к бизнесу не причастных». Классификация В. Гимпельсона [2] — «красные директора», «теневики», «новая волна» и «партгосноменклатура» — более строга по основанию, но не охватывает ряда важных моментов (например, вовлечения среднего слоя с инженерно-техническим образованием). Некоторые авторы [3] приводят типологию еще более частную: «пораженцы» (бросят дело), «стойкие» (будут заниматься делом до конца), «рвачи» (сыграют, «урвут» на конъюнктуре), «теневики» (вернутся в «теневой бизнес») и «перебежчики» (уедут за границу). И. Бунин [1, 8] образы предпринимателей связывает со временем их прихода в бизнес на первом этапе — «вынужденный предприниматель» («авантюристы», «капиталисты») и «предприниматель-идеалист»; на втором к ним присоединяется «предприниматель-начальник»; на третьем этапе

общую картину дополняют «массовый предприниматель» и «предприниматель поневоле». В. Радаев [5] все многообразие сводит к двум главным образам: «медведя» и «белки», что отражает их психологические особенности в организации своей деятельности. Некоторые авторы [33] по стилю жизни разделяют предпринимателей на «пуристан», «западников» и «купчиков». Ко всему этому многообразию можно добавить, что и классификация предпринимательства в странах Восточной Европы (например, для Чехии и Словакии выделяются «молодые волки», «серые пантеры» и «хромые утки»[34]) тоже не может удовлетворить наши требования.

Во внутренней структуре бизнес-элиты к 1994 году нашли отражение все основные этапы формирования бизнес-пространства на территории сначала СССР, а впоследствии РФ. Это результат последовательного вовлечения (вхождения) в предпринимательство под воздействием социально-политических событий различных слоев общества, отличающихся социальным опытом и социальной подвижностью в структуре общественного производства СССР.

В процессе изучения бизнес-элиты в 1992—1994 годах выделялось несколько относительно самостоятельных групп, характеризующихся совокупностью как социально-демографических характеристик, так и бизнес-признаками (время вхождения в бизнес, первоначальная деятельность, сфера предпринимательских интересов).

Остановлюсь на характеристиках каждой группы.

### «Комсомольцы» и «физики»

Появление законов «О кооперации» и «Об индивидуальной трудовой деятельности», с одной стороны, открыло легальные каналы для реализации деловой активности мелкого (до этого подпольного) производства, а с другой — обеспечило приток в сферу свободного предпринимательства социально подвижных элементов общества. С «пионерами» свободного предпринимательства пришли в бизнес группы, которые мы назвали «комсомольцы» и «физики».

**Комсомольцы.** В прошлом — комсомольские функционеры. Почти половина — выходцы из семей служащих и ИТР, треть — из семей рабочих и крестьян. Только 30% — москвичи, 30% — из крупных промышленных центров, а 40% — из небольших городков или сел. Образование преимущественно техническое (67%). В социальном багаже — опыт работы на производстве (треть получила рабочие специальности) и в системе НИИ. Половина имеет опыт работы в комсомольских структурах.

Поворот в политическом курсе не застал «комсомольцев» врасплох. Первые формы новой хозяйственной деятельности были разрешены под опекой ВЛКСМ, «комсомольцы» получили значительное преимущество — их опыт организационной деятельности, налаженные связи сразу реализовались в организации центров научно-технического творчества молодежи (ЦНТТМ), молодежных жилищных кооперативах (МЖК), хозрасчетных молодежных центрах. В их руках была сосредоточена наиболее рентабельная деятельность — обналичивание государственных средств, досуговая деятельность, видеорынок (зачастую пиратский).

«Комсомольцы» вошли в предпринимательство с первой волной (80% занялись бизнесом в 1987—1989 годах). Средний возраст на момент вхождения — 30—32 года (сейчас — 38). Для комсомольцев характерен «свободный выбор» при переходе с государственной службы к частной деятельности, их отличает инициатива в организации новых экономических форм, хотя эта деятельность и стала своеобразным продолжением организационно-хозяйственной роли в политических структурах.

Лозунг «комсомольцев» в конце 80-х — «спекуляция всем, что приносит максимальную прибыль». Сейчас «комсомольцы» возглавляют крупные холдинги (как результат предыдущей бурной деятельности), нередко шоу-бизнес. Они активно участвуют в «бизнес-тусовках». Отличаются высокой общественной активностью (70% участвуют в бизнес-ассоциациях, 30% — советники государственных структур, 20% входят в законодательные органы). Около 80% в прошлом были членами КПСС, но вышли из ее рядов в 1986—1988 годах (как только это перестало угрожать их благополучию). Сегодня «комсомольцы» — убежденные «рыночники».

Для них характерны прагматизм, граничащий с беспринципностью, цинизм, жестокость, агрессивность, стремление к достижению цели любыми средствами. Более половины считают себя верующими или симпатизируют церкви (при обычном атеизме в прошлом).

Увлечения в свободное время — массовая культура (видеофильмы, легкое чтение), спорт (футбол раньше и теннис в последнее время — дань престижу). Более трети имеют домашних животных. 40% владеют иностранными языками. Практически все женаты (треть — дважды), имеют в среднем двоих детей.

**«Физики».** Социально-демографические характеристики сходны с «комсомольцами» — также выходцы из подвижных средних слоев. Место рождения — крупный промышленный центр (более 80%), причем 30% из Москвы и Ленинграда. Социальное происхождение: из семей служащих среднего звена (45%) и из семей номенклатуры среднего уровня (45%). У 30% родители (или один родитель) из культурно-научной среды (профессура). Образование — техническое (85%), причем более чем у 40% — физическое (МГУ, МФТИ, МИФИ). В социальном багаже основной опыт — управление (30%) и опыт работы в НИИ (83%). Практически отсутствует опыт работы в политических структурах (менее 14%). Те, кто вступил в КПСС (менее 30%), вышли из ее рядов преимущественно до 1990 года.

80% «физиков» пришли в бизнес в конце 80-х. Средний возраст на момент вхождения — 35 лет (сейчас уже за 40). Переход в предпринимательство — преимущественно самостоятельный выбор.

Вначале, как и «комсомольцы», «физики» вливаются в те же структуры — НТТМ, МЖК. Но, в отличие от первых, они активно ориентированы на внедренческо-производственную деятельность: строительство, налаживание новых технологий, разработку программного обеспечения. Однако со временем из-за низкой рентабельности в «производстве» происходит естественное смещение в сторону чистой спекуляции. После череды реорганизаций кооперативов, различных коммерческих структур «физики», как и «комсомольцы», обращаются к биржевой деятельности.

Сейчас сфера деятельности «физиков» — биржи (в последнее время наблюдается активная переориентация от товарного к фондовому рынку), холдинга (многопрофильные концерны), финансово-инвестиционные компании и новые банковские структуры.

«Физики» активно участвуют в политических и «бизнес-тусовках». Отличаются высокой общественной активностью (в работе бизнес-ассоциаций участвуют 70%, 30% — советники госструктур). Политические симпатии на стороне центристов. Лояльные к власти прагматики.

Высоко ценят интеллект и порядочность в отношениях. В свое время многие из них увлекались философией, читают серьезную литературу, предпочитают классическую музыку, занимаются коллекционированием. По возможности практикуют активный отдых (отголоски студенческих привычек) — туризм, альпинизм раньше, горные лыжи, винсерфинг — сейчас.

В личной жизни присутствуют элемент аскетизма и некоторая отстраненность от чрезмерной роскоши «новых русских» — приоритеты рационализма во всем. Трудоголики.

Плохое знание иностранных языков (менее 30%).

Женаты (более 80% — один раз), 54% имеют одного ребенка, 35% — двоих.

### **«Управленцы» и «банкиры»**

Преобразование банковской системы СССР и либерализация в хозяйственной деятельности породили новую волну в становлении предпринимательства. Вместе с этой волной в 1988—1991 годах пришли в бизнес «промышленники-управленцы» («управленцы») и «финансисты-банкиры» («банкиры»).

**«Управленцы».** Выходцы из среднего звена управления экономикой. Средний возраст — 51 год. Место рождения — областной центр (45%), районные центры, села (40%). Выходцы из семей рабочих и крестьян (30%), служащих среднего звена (45%). Образование — техническое. В социальном багаже: производственная практика (50%), среднее звено управления предприятием (70%), среднее

звено министерства (50%), опыт управления НИИ (40%). Опыт номенклатурной работы: хозяйственной (40%), в низовых партийных структурах (26%). Более 70% в прошлом члены КПСС. Вышли из КПСС или в связи с прекращением ее деятельности, или накануне этого события (40%). 22% имеют правительственные награды СССР, 30% — печатные труды.

Профессиональная ориентация — строительство, добывающая промышленность (нефтегазовая). Реже — вузовская практика, торговля, низовая партийная карьера.

Время вхождения в бизнес — 1988—1992 годы. На тот момент возраст — 46—47 лет. В отличие от предыдущих групп, главной причиной перехода стали реорганизация государственных структур (60%) и значительно реже — «свободный выбор» (30%). В соответствии с этим и первоначальная деятельность связана с новыми формами экономики — арендное предприятие, совместные предприятия, товарные биржи, созданные группами производителей. Преобразования государственных предприятий были в тот период по существу «пионерскими» и коснулись только крепких и жизнеспособных производств с инициативным динамичным руководством и сплоченным трудовым коллективом (в отличие от приватизации 1992—1993 годов).

В настоящее время сфера деятельности «управленцев» — крупные финансово-промышленные группы, холдинги, торгово-промышленные палаты, преобразованные из бирж, динамичные коммерческие банки.

«Управленцы» не демонстрируют политическую активность. Исповедуют иллюзии аполитичности бизнеса. В их взглядах преобладают консерватизм, традиционализм, переходящий в «почвенничество». Активно участвуют в предпринимательских ассоциациях, акцентирующихся на проблемах национального бизнеса (его защиты, поддержки, развития).

В деловом общении придерживаются строгого кодекса чести — производственная дисциплина, высокая работоспособность, порядочность в деловых контактах, ответственность за данное слово. Чураются нечистоплотности в бизнесе и голой спекуляции («гонять воздух»). Постоянно стремятся перейти от посредничества к производству (экономический патриотизм).

Во время отдыха занимаются спортом (борьба, бокс, тяжелая атлетика), читают периодические издания и профессиональную литературу.

Женаты преимущественно один раз (90%), 54% имеют одного ребенка, 30% — двоих.

**«Банкиры».** Профессионалы-финансисты, в прошлом — служащие в банковской системе СССР. 95% имеют высшее финансово-экономическое образование.

«Банкиры» распадаются примерно на равные группы — «старые банкиры» и «молодые банкиры».

«Старые банкиры» (средний возраст 53 года) возглавляют преимущественно банковские структуры, возникшие при реорганизации государственных спецбанков в коммерческие, а также «отраслевые» банки, созданные на основе капитала определенной отрасли народного хозяйства. Банковские структуры, возглавляемые ими, наиболее стабильны и консервативны.

«Молодые банкиры» (средний возраст сейчас 36 лет) — также профессионалы банковского дела. Однако, в отличие от своих «старших товарищей» по группе, они не успели достигнуть заметных высот на государственной службе (максимум старший экономист). Сфера приложения их усилий — в первую очередь, организаторских — создание новых коммерческих банков практически с «нуля». За короткое время, переманив выгодную клиентуру (экспорт природных ресурсов), новые банки встали в ряд с реорганизованными спецбанками.

«Новые банкиры» более политизированы, более свободны в выборе средств для своей деятельности, более агрессивны.

Практически все «банкиры» были членами КПСС и прекратили свое членство в ней только в связи с прекращением деятельности самой КПСС.

Это самая деполитизированная группа, демонстративно устранившаяся от участия в политике.

«Банкиры» не чуждаются роскоши и не страдают ложной скромностью. Они реально оценивают значение банков в экономической структуре страны и, исходя из этого, достойно оплачивают свой труд.

Для них характерны спокойствие, уравновешенность, трезвое отношение к себе и к окружающей жизни. На их мышление сильный отпечаток наложил советский период жизни — они не скрывают этого, наоборот, считают достоинством вынесенные из этого времени качества — профессионализм, работоспособность, преданность своему делу, своей стране. Они в наибольшей степени противостоят криминальным структурам, их контролю над финансовой деятельностью (с этим, видимо, связан и высокий уровень смертности именно среди банкиров).

Женаты один раз, имеют в среднем 2—3 детей. Многие считают себя верующими.

### «Директора», или возвращение номенклатуры

Кампания приватизации государственной собственности в 1992 году выделила новую группу в бизнес-элите — «директоров».

Это самая молодая (относительно времени вхождения) группа в бизнес-элите. Появление «директоров» связано с массовой приватизацией госсобственности. Можно констатировать, что в бизнес-элите появились новые члены — директора крупных производственных объединений, акционированных в результате приватизации. Пока я не располагаю достаточно полными биографическими сведениями. Данные, приведенные ниже, касаются группы «директоров», какой она была к началу 1995 года.

**«Директора»** — кадровые работники крупных предприятий (хитрые и ловкие). На предприятиях прошли путь с низовых должностей до заместителя руководителя или руководителей структурных подразделений. Имеют высшее техническое образование (85%), часто вечернее или заочное (53%). В результате политических событий конца 80-х годов, когда из экономики были частично «вымыты» как старая хозяйственная номенклатура, так и «красные директора» (типа Стародубцева, Травкина, Шумейко, Бочарова и т. д.), оказались во главе предприятий. По итогам акционирования получили возможность контролировать значительную часть акций своих предприятий и практически в одночасье стали хозяевами огромного промышленного капитала.

Их сегодняшний статус — результат обстоятельств, которые они смогли максимально использовать. Еще в начале политических перемен они активно стали заниматься «левой» коммерческой деятельностью (сдача помещений в аренду, торговля продукцией по низким ценам за взятку и т. д.). На их предприятиях нередко ситуация, когда работники находятся в отпусках за свой счет, несколько месяцев не получают зарплаты, а руководство покупает недвижимость за границей, купается в роскоши, создавая имидж «новых русских». Зарплата руководства иногда в 40—60 раз превосходит среднюю зарплату на предприятии. Чувствуя определенную зыбкость своего положения, «директора» активно налаживают связи как с политическим истеблишментом, так и с новыми финансовыми центрами.

### «Элитные семьи» и другие

Кроме основных групп, в российской бизнес-элите можно выделить еще несколько, которые не так представительны, как описанные ранее, но без них картина была бы неполной.

*«Элитные семьи».* Речь идет о детях из «элитных семей» советского периода — дипломатов, торгпредов, высокопоставленных министерских чиновников, академиков и т. д.

Их средний возраст сейчас — 30 лет. Место рождения — Москва (95%). Образование — «международные отношения — международные финансы». В социаль-

ном багаже опыт работы в комсомольских структурах (38%), во внешнеэкономических структурах (27%). Более половины в прошлом — члены КПСС, основная часть прекратила свое членство только с прекращением деятельности самой КПСС. Хорошее знание иностранных языков (23% знают два иностранных языка, а 24% — более двух).

Обеспеченное детство, элитная школа, престижный институт, распределение на «теплое местечко» в элитарные структуры, ранняя работа за границей.

Для них были подготовлены и экономические структуры — совместное предприятие, банк, внешнеэкономическая ассоциация и т. д. Обычная схема организации их бизнеса: перекачка значительных государственных средств либо путем простого перечисления денег в уставной фонд, либо с элементами камуфлирования — кредиты под необоснованно низкие проценты, льготные условия существования, лицензии на высокодоходную деятельность и т. д. Например, буквально на пустом месте создается банк, ему выделяется место в престижном районе, в здании бывших госучреждений, в него «вдруг» приходит выгоднейшая клиентура (нефтегаз, экспорт сырья). Банк становится «уполномоченным» государственных структур (получает на обслуживание бюджетные организации) и в короткий период входит в группу крупнейших банков. Такова примерная схема возникновения «блатного банка».

В деловом общении они не агрессивны — напротив, несколько флегматичны, инфантильны, беззлобны. Без поддержки со стороны, без мощного прикрытия своими «учредителями» (и материальными, и духовными) они не смогли бы конкурировать с агрессивным «безродным» бизнесом.

**«Свободные художники».** Средний возраст на сегодняшний момент — 43 года. Выходцы из столичных городов (63%) и районных центров (28%). Социальное происхождение — из семей технической интеллигенции (25%), культурной интеллигенции (25%), партийных работников (10%).

Наиболее социально дезадаптированные в советской системе, «лишние» люди. Обычно их образование — институт «культурного» профиля или философский факультет университета. Если поступают в технический вуз, бросают его, недочувшись. В недавнем прошлом по специальности не работали, их удел — быть дворником, кочегаром, грузчиком, чтобы не осудили за тунеядство. Материальные доходы в советский период получали от мелкой спекуляции импортными товарами, аудиокассетами и т. д.

Не успевшие опуститься «на дно» от алкоголя и наркотиков активно бросаются в бизнес.

Очень агрессивны, хитры, беспринципны — как говорится, «идут по головам». Поднимаются до руководителей крупных финансовых империй. Знание жизни изнутри позволяет им балансировать на грани законного, сочетая в своей деятельности хорошие отношения и связи в высшем истеблишменте с устойчивостью и авторитетом в криминальных структурах.

**«Экономические диссиденты (стариках)».** Самая малочисленная группа в бизнес-элите (менее 4% от общего числа). Но это тот случай, когда берут «не числом, а умением». Каждая судьба индивидуальна, каждый прошел свой непохожий, неповторимый путь. Общее в «стариках» — длительное противостояние системе, упорное движение к поставленной цели.

Эта группа полна парадоксов. Ее составляют известные в обществе люди и неизвестные: наиболее «светлые» (совесть национального предпринимательства) и самые «темные» (часть авторитетов криминального мира) личности.

Будучи в советское время своего рода «экономическими диссидентами», они активно не приемлют многое из того, что происходит сейчас. Остались верны тем, может быть, призрачным идеалам, к которым стремились в непростой для них советский период. Они целиком воспринимали себя, свою страну, свой народ. Служение этой целостности для них — не красивая фраза, а тяжелая повседневность. Патриотизм для них — не политический лозунг, а норма жизни.



## Возвращение номенклатуры

Если проследить изменения в структуре бизнес-элиты за три года, то можно выделить несколько основных тенденций.

**Первая тенденция** — вытеснение групп, пришедших на подъеме «романтического периода». Наибольшее вытеснение претерпели «комсомольцы», «физики» и «управленцы». Их общий удельный вес в бизнес-элите снизился с 62% до 42%. Кроме того, в указанных группах произошла сильная поляризация: 15% выбывших либо разорились, либо эмигрировали, у 85% снижение бизнес-позиций произошло из-за чрезмерного увлечения политической деятельностью. А те, кто остался, наоборот, даже поднялись в общем рейтинговом списке. Успех оставшихся свидетельствует об их высоком личном организационном и управленческом потенциале, а также о приспособляемости к меняющимся условиям. Скорее всего, в ближайшие годы процесс вытеснения продолжится, и некоторые группы просто прекратят свое самостоятельное существование.

«Хребтом» бизнес-элиты становятся две группы — «банкиры» и «директора». «Банкиры», имея богатое номенклатурное прошлое (более 60% ранее входили в хозяйственную номенклатуру среднего уровня), не сдали, а, напротив, даже расширили свои позиции. «Директора» резко расширили свое присутствие в бизнес-элите после приватизации промышленности, прошедшей в 1993—1994 годах.

**Вторая тенденция.** Если до 1993 года процесс развития предпринимательства преимущественно шел «вширь», когда в область его интересов вовлекались все новые сферы общественной деятельности, то с 1994 года происходят активная «внутренняя перегруппировка сил», перераспределение сфер влияния. Мы назвали это формированием финансово-политических групп (не путать с финансово-промышленными группами).

В 1995 году фактически не остается крупного «независимого» бизнеса, не связанного с определенным истеблишментом или не имеющего политического сопровождения, прикрытия. Причем реализуется не та схема, когда крупный предприниматель становится одновременно и весомой политической фигурой (обычно это заканчивается крахом для предпринимателя). Получает распространение ситуация, когда к экономическим структурам «пристегиваются» определенные политические институты, политические структуры или отдельные политики (группы политиков). В. Лепехин анализирует «группы интересов» и «группы давления», проводит разделение между отраслевыми и региональными «группами интересов», что подтверждается также и нашими исследованиями. Правда, он идет дальше и выделяет «„группы интересов“, образующиеся на базе структур новой экономики» [31].

Дискуссионным остается вопрос, кто играет приоритетную роль в финансово-политических группах — политик или бизнесмен? Традиционно считается, что ведущая роль принадлежит политической составляющей [31]. Представляется, так можно говорить только о группах, в которые входят первые лица политической власти, т. е. о сегодняшней «партии власти», и о группах, которые складываются вокруг глав администраций в регионах. Это результат отношений, сформировавшихся после 1991 года. Однако «официальным» группам все чаще противостоят «оппозиционные», или «периферийные» (в смысле периферии политической власти) группы, в которых основную роль играет финансовая составляющая. Приход таких групп к власти будет означать снижение самостоятельности политического истеблишмента, приведенного вместе с ними на политический Олимп.

## Региональный аспект

Описанные выше процессы можно проиллюстрировать на примере нескольких регионов России (Краснодарский край, Мурманская область, Свердловская область).

Как и по всей стране, с конца 80-х возникают новые формы организации производства. На фоне политической неразберихи, смены власти в 1991 году сформировался предпринимательский слой, следовательно, возникла и бизнес-элита

(региональная). Параллельно развивается «административное предпринимательство» [35] — результат стремления местных руководителей «капитализировать административную ренту» и удержать контроль над хозяйствующими субъектами. Хозяйственный генералитет обычно выживает в регионах несколько дольше, чем в Москве. Но процессы акционирования меняют картину и расстановку сил.

К 1995 году частный бизнес, если он не был инспирирован и не поддерживается администрацией региона, постепенно глохнет, опускаясь на уровень среднего и мелкого бизнеса (мелкое строительство, торговля и обслуживание).

В новые исполнительные структуры (органы власти в регионе) входят, как правило, бывшие работники обкома или облисполкома, которые в 1989—1990 годах по разным причинам ушли с партийной работы, а в 1991 году были назначены главами администрации указами Президента РФ и сформировали команду из своих бывших подчиненных. С момента назначения они «прибирают к рукам» прибыльные и перспективные экономические отрасли и производства региона, подкармливая и «приручая» их. Происходит дифференциация на «перспективную экономику» и экономику, «брошенную» на произвол судьбы, которая может достигать 60—70% от всей экономики региона.

Приватизация, тяжелое положение экономических структур, отстраненность большей части от централизованных фондов и государственных кредитов заставляют руководителей предприятий «брошенной экономики» искать формы влияния на политические процессы, проявлять инициативу в объединении.

В результате начинается активное формирование финансово-политических групп. Центрами становятся глава администрации, мэр областного (краевого) центра и энергичный руководитель крупного акционерного общества, предприятия или объединения предприятий. Примерный состав подобной группы:

— 3—4 руководителя исполнительных (административных) органов власти, имеющие вертикальные связи с федеральными органами власти и личные связи в аппарате этих органов;

— 1 руководитель регионального отделения крупных федеральных ведомств (Министерства внутренних дел, Федеральной службы безопасности, Налоговой полиции, Налоговой инспекции, Прокуратуры, Военного округа и т. д.);

— 2—4 руководителя полностью контролируемых банков и несколько представителей финансовых структур, контролируемых частично (в том числе из филиалов московских банков);

— депутат Федерального Собрания и (или) 3—4 депутата регионального представительного органа (областная Дума) и (или) несколько активистов местных партий (отделений федеральных партий);

— 4—6 руководителя частных коммерческих структур (как правило, не очень крупных);

— 5—8 руководителей крупных предприятий — государственных или акционированных;

— 1—2 редактора периодических местных изданий (газет) и редактор местного канала телевидения (или радио).

Как видим, в общем балансе сил такой группировки руководители финансовых и экономических структур играют весомую роль.

Кроме двух-трех основных групп в регионе существует три-четыре более мелких, «дрейфующих» между крупными группировками. Мы их назвали «свободными радикалами». Они могут образовываться вокруг руководства представительных органов, представителя Президента в области, а также вокруг бывших или опальных политиков регионального масштаба. В этих группах, как правило, не обладающих ни заметным влиянием, ни реальными возможностями, роль региональной бизнес-элиты практически не фиксируется.

Противоречия между этими группами могут быть как скрытыми, так и явными. В Краснодарском крае противостояние между краевой и городской группировками закончилось снятием с работы мэра Краснодара, что, однако, не означало безусловной победы администрации края. В Мурманской области межгрупповые

противоречия пока еще скрыты от посторонних глаз. В Свердловской области идет едва ли не «война» между противостоящими группировками.

Если суммировать то, что произошло и происходит в регионе с «бизнес-элитой», получится следующая картина.

«Романтическая волна» сошла на нет. Выжили только приближенные к политическим кругам структуры. Часть удачливых предпринимателей начинают политическую карьеру, как правило, теряя при этом самостоятельность. Некоторые попытки руководителей более или менее крупных частных структур играть самостоятельную роль не принимаются всерьез ни элитой, ни населением, и они вынуждены «дрейфовать» в сторону сложившихся (формирующихся) групп.

Хозяйственный генералитет, наоборот, приобретает все большее влияние, но он расколот. «Любимые» выжидают, получая подачки от властей, и вместе с ними «прокручивая» государственные кредиты. «Нелюбимые» вынуждены искать союзников и создавать новые формы выражения своих интересов.

### Основные выводы

Бизнес-элиту нельзя отрывать от всей элитной сферы: в то же время данная группа обладает специфическими признаками, делающими возможными ее выделение и изучение.

Бизнес-элита — самостоятельная элитная группа, феномен трансформации социальной структуры СССР—РФ и результат формирования нового социального слоя — предпринимательства. Трансформация социальной структуры — формирование прежде всего предпринимательства и бизнес-элиты, которая в настоящее время все больше становится новым ядром общества.

В результате работы, проведенной в рамках экспертного опроса, нам удалось составить список-рейтинг предпринимателей России (200 человек).

Анализ собранной информации позволил выделить в бизнес-элите внутреннюю структуру и выявить несколько групп, имеющих определенные социально-демографические характеристики (возраст, социальное происхождение, социальное образование, социальный опыт) и бизнес-признаки (время вхождения в бизнес, первоначальная деятельность, сфера предпринимательских интересов).

Бизнес-элита возникает не на пустом месте, имеет корни в политической, хозяйственной и социальной жизни бывшего СССР. Признавая наличие этих корней (теневая экономика, номенклатура, криминальная среда), было бы ошибочным сводить современную бизнес-элиту (как и все предпринимательство в целом) исключительно к трем социально-экономическим группам.

Основными социально-экономическими источниками в 1991—1993 годах (после первоначального становления бизнеса) стали средние слои общества (преимущественно научно-техническая интеллигенция) или околоэлитные слои. С 1992 года обозначилась тенденция «возвращения» номенклатуры: за два года доля бизнесменов с номенклатурным опытом в прошлом возросла с 38% до 61 %.

Механизмы рекрутации бизнес-элиты — это «свободный выбор» (преимущественно до 1989—1990 годов), который плавно переходит «в бизнес в связи с реорганизацией государственных структур».

В своем становлении бизнес-элита прошла путь от «романтического» этапа до «социально-политической» стабилизации, претерпев существенные структурные изменения, персональные потери.

Главная тенденция в структурных изменениях современной бизнес-элиты — «вытеснение» представителей групп «романтического периода» («комсомольцев», «физиков» и «управленцев») за счет укрепления групп «директоров» и «банкиров». Другой тенденцией настоящего периода можно назвать срастание бизнес-элиты и «промышленного генералитета», с одной стороны, и формирование финансово-политических группировок — с другой.

Октябрь 1993 года показал, что возвращения назад не будет, что надо приспособливаться и выживать в ситуации, которая сложилась. Этот период послужил как бы сигналом бывшей хозяйственной элите, которая поняла, что ждать больше нечего, и если

не брать ситуацию в свои руки, можно потерять и то, что пока осталось. В результате она «пошла в предпринимательство», своим появлением в корне изменив ситуацию.

Тенденции, происходящие в общероссийской бизнес-элите, имеют место и на региональном уровне, где процесс активизации «номенклатуры» и прежде всего «хозяйственного генералитета» носит более выраженный характер.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Бунин И. М. Социальный портрет мелкого и среднего предпринимательства в России // Полис. 1993. №3. С. 149—154.
2. Гимпельсон В. Новое российское предпринимательство: источники формирования и стратегии социального развития // Мировая экономика и международные отношения. 1993. № 6. С. 31—32.
3. Грищенко Ж. М., Новикова Л. Г., Лапша И. Н. Социальный портрет предпринимателя // Социологические исследования. 1992. № 10. С. 53—61.
5. Заславская Т. Бизнес-слой российского общества: сущность, структура, статус // Общественные науки и современность. 1995. № 1.
6. Радаев В. В. О некоторых чертах нормативного поведения новых российских предпринимателей // Мировая экономика и международные отношения. 1994. № 1. С. 94—107.
7. Становление нового российского предпринимательства (социологический аспект)/Под ред. В. В. Радаева. М., 1993.
8. Бунин И. М. Бизнесмены России. 40 историй успеха. М. 1994.
9. Herbert R., Link A. N. The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critiques Praeger. New York, 1988.
10. Шкаратан М. О. Феномен предпринимателя: интерпретация понятий // Становление нового российского предпринимательства (социологический аспект) / Под ред. В. В. Радаева. М., 1993. С. 199—247.
11. Новое русское слово. Нью-Йорк, 1992. Ноябрь.
12. Деловой мир. 1992. 18 июля. С. 6, 7.
13. Деловой мир. 1992. 22 февраля. С. 16.
14. Экономика и жизнь. 1993. № 43. С. 24.
15. Imperial. 1993. № 1.
16. Столица. 1993. № 25 (135). С. 24—26.
17. Советская Россия. 1993. 6 февраля. С. 4.
18. We/Мы. 1993. № 2. С. 6.
19. Известия. 1994. 7 сентября.
20. Деловые люди. 1995. Январь. С. 66—74.
21. Независимая газета. 1994. 26 апреля. С. 1.
22. Независимая газета. 1994. 30 сентября. С. 1.
23. Независимая газета. 1995. 24 января. С. 1.
24. Элита российского бизнеса «Дарин-93». М., 1993.
25. Элита российского бизнеса «Дарин-94». М., 1994.
26. Независимая газета. 1995. 13 января. С. 2.
27. Независимая газета. 1995. 24 января. С. 2.
28. Интерфакс-АиФ. 1995. 16—22 октября.
29. Московские новости. 1995. 15—22 октября.
30. Возрожденная элита российского бизнеса. М., 1994.
31. Лепехин В. А. Общественно-политические процессы в среде предпринимателей. М., 1994.
32. Московские новости. 1991. 21 июля. № 29. С. 8—9.
33. Московские новости. 1993. 31 декабря.
34. Frubes M. Les Nouveaux Entrepreneurs D'Europe D'Est (Новые предприниматели Восточной Европы). L'AutreEurope. 1992.
35. Афанасьев М. Н. Изменения в механизме функционирования правящих региональных элит // Полис. 1994. № 6.