

© 1996 г.

К.ЯСЕЦКИЙ, В.ВЕСЕЛОВСКИЙ

ФОРМИРОВАНИЕ СЛОЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В ПОЛЬШЕ

Предприниматели в Польше - новое социальное явление. До сих пор нет ни одного исследования, охватывающего его в целом, т.е. в масштабах всей страны. В основном исследования, за исключением опросов общественного мнения, носили региональный либо локальный характер. Их отличительная черта - базирование на разных методологических основаниях, использование разных дефиниций и различных групп предпринимателей. Проблемы их мобильности слабо отражены в научной литературе.

Нельзя говорить о предпринимателях как о зрелом, сформировавшемся социальном слое или классе. Предприниматели - совокупность людей, не имеющих самостоятельного общественного статуса, развитых механизмов интеграции и контактных "узлов", т.е. того, что называют институционализацией общественной группы. Преобразование социальной структуры и процессы классообразования - достаточно длительные процессы, выходящие за рамки трансформации посткоммунистической системы, охватывающей 5-10 лет. Новый класс и новая социальная структура формируются гораздо дольше.

Этот подход основан на анализе современных стран с рыночной экономикой. Наша гипотеза заключается в том, что говорить надо не об одном, а о нескольких классах предпринимателей. Нас интересует то, из каких социальных групп, из каких ресурсов рекрутируются новые капиталисты.

На наш взгляд, существуют пять групп и четыре вида ресурсов, на основании которых рождались польское рыночное хозяйство и польский капитализм. Выявляемые ресурсы отражают наиболее типичные каналы рекрутизации новых капиталистов и соответствующие группы рекрутирования: 1) прошлая "номенклатура"; 2) инициаторы-предприниматели; 3) прокапиталистические менеджеры; 4) носители новых идей и технологий.

Первая группа преобразовывалась из государственных предприятий в частные или акционерные фирмы. На первом этапе им сильно помогла информация о купле-продаже за границей, банковских кредитах, которые можно было получить только благодаря старым номенклатурным связям. Кроме них могли существовать разного рода индивидуальные и сильно закомуфлированные капиталисты, которые отмывали деньги через хорошо налаженные контакты с госчиновниками или политическими деятелями старого режима. Краткая формула первого пути: "богатство власти, преобразованное в богатство денег". Или иначе: позиции власти эффективно преобразовывались в ресурсы богатства. Непосредственное участие

номенклатуры с ее интеллектуальным потенциалом, гибкостью и способностью к риску обеспечили первой группе определенный успех.

Противоположный тип - группа "селф-мейд-мен" (сделай себя сам). Это яркие индивидуальности, верящие в себя, склонные использовать любую подвернувшуюся возможность.

В Польше опубликовано много биографий предпринимателей нового поколения. Из них видно, что в большинстве случаев преобладают люди с высшим образованием. Сила образования, т.е. социального капитала, играла существенную роль. Представители группы "селф-мейд-мен" начинали бизнес с поездок за границу и сотрудничества с западным капиталом (среди них были известные спортсмены). Группа делилась на два типа: людей честных (у них преобладали прообщественные ориентации) и комбинаторов, склонных к нечестной игре, даже по отношению к партнерам. Аферисты - естественный продукт переходного периода.

История хозяйственных преступлений в Польше показывает, что быстрому обогащению способствовали контакты с людьми, близко стоящими к власти (сенаторы, послы и т.п.). Вместе с тем среди людей, которые "сами себя создали", нередко положительные социальные типы. Так, в стране созданы всепольское католическое товарищество предпринимательства, клубы бизнеса с нейтральным мировоззрением, в последнее время проявившие склонность к социальной активности и высокой морали. В этой группе самостоятельный сегмент представляют специалисты и профессиональная интеллигенция, занимающие особое положение на рынке труда: это юристы (адвокаты и нотариусы - собственники нотариальных контор), врачи, проектировщики, архитекторы, художники, экономисты, специалисты по информатике (бухгалтерские и консалтинговые услуги), собственники бюро трансляций, академические ученые в области организации, управления, хозяйственного права и маркетинга. Их будущее - высокие социальные позиции. Они мобильны, быстро расширяют сектор деловых услуг, создавая маркетинговые и консалтинговые фирмы, частные бизнес-школы, в которых заняты хорошо оплачиваемые экономисты и юристы (в свое время бывшие юридическими советниками на госпредприятиях), профессора экономических факультетов вузов, выпускники заграничных университетов, возвратившиеся в Польшу.

Третья категория предпринимателей - высококвалифицированные специалисты, выполняющие прокапиталистические функции на государственных должностях. Эта карьера для экспертов и высших чинов на государственной службе, менеджеров, управляющих приватизацией госсектора, организаторов обанкротившихся синдикатов. В 1990-1993 гг. их называли "новой номенклатурой" (в основном они рекрутировались уже в период постсолидарности). Карьерой они обязаны главным образом своей эластичной политике и высокому профессионализму. Хозяйственные полномочия они получили вместе с акциями, т.е. экономическими ресурсами. Часть их занимает ключевые позиции в Национальном инвестиционном фонде. Они ближе к политике, чем к хозяйству. Механизм подбора кандидатов для таких функций раскрывается на примере выборов в члены советов и управляющие национальными инвестиционными фондами.

Пограничная категория между нарождающимся капиталистическим классом и слоем старой интеллигенции — директора государственных предприятий. Это очень гетерогенная группа. Среди них бывшие коммунисты, беспартийные, активисты "Солидарности" и рабочего самоуправления. Директора, хотя и не владеют предприятиями, но являются держателями значительных пакетов акций своих, уже приватизированных предприятий.

Следующая категория - носители новых идей. Они сыграли большую роль в развитии европейской и американской промышленности: Винчестер, Даймл, Байер, современные химики и компьютерщики - творцы новых продуктов и технологий, ставшие знаменитыми предпринимателями и капиталистами. Это своеобразная аристократия мира бизнеса, лучшая и наиболее талантливая его часть.

В настоящее время мы располагаем только фрагментарными исследованиями карьер в бизнесе, поэтому очень трудно верифицировать типологию В.Веселовского. Тем не менее опубликованные материалы позволяют выдвинуть несколько гипотез относительно карьеры современных польских бизнесменов. Обнаруживаются различные механизмы вхождения в бизнес в разных сегментах частного сектора, разные типы карьеры собственников малых и средних фирм, с одной стороны, крупных частных предприятий - с другой. В сфере малого бизнеса успешная карьера чаще всего определяется запасом собственной энергии, особенностями работы или профессии, которые всегда отличались большой автономией. Как правило, они работали в государственном секторе на неруководящих должностях, руководителями среднего звена, специалистами, занимались торговлей. Значительная часть вышла из числа мелких ремесленных предприятий и сферы услуг, из рядов садовников и огородников, которые получили большие прибыли, не чувствуя себя уверенно в новых экономических условиях. Не выдержав конкуренции с западным импортом и новым польским капиталом, приобретшим сначала спекулятивный и даже криминальный характер, они превратились в нищих. Результат - упадок в начале 90-х годов мелких фирм. В средних и крупных частных фирмах распространен путь к частному бизнесу через номенклатурное прошлое. Не случайно некоторые авторы утверждают, что наибольших успехов в рыночных условиях добились те, кто вошел в бизнес непосредственно перед переходным периодом, концентрировались в промышленности, торговле и строительстве. Поэтому стартовые возможности не для всех оказались одинаковыми. Эту версию подтверждают

исследования польской элиты. В ее составе преобладают те, кто до 1988 г. находился в хозяйственной элите - не только первые лица, но и их заместители. Недаром в литературе происходящие сейчас изменения именуют "революцией заместителей". На высоких постах закрепились более половины директоров социалистических предприятий. Одновременно открылись двери для проникновения в элиту руководителей второго эшелона. Почти все крупные менеджеры на больших частных предприятиях были до 1989 г. директорами социалистических предприятий.

В отличие от генезиса западного капитализма в рыночной Польше бизнес-элита рекрутируется сверху. Ядро элиты - ее наиболее стабильная часть - формируется вокруг крупных капиталов: старых центров транснациональной торговли и банков. Центрального политического управления. Министерства финансов. Рекрутирование элиты сверху - из сферы экономики и политики - характерно для большинства стран мира. Во Франции этот процесс называется механизмом институционального возрождения элит.

Происходящие в посткоммунистических государствах изменения заставляют по-новому интерпретировать тезис Й.Шумпетера о роли установок индивида при вхождении в бизнес. Возможно, в стабильной ситуации психологические изменения не играют существенной роли. Но в переходный период судьба личности зависит больше от собственных усилий, образования и характера создаваемого дела. В способе мышления людей, которые решаются самостоятельно хозяйствовать, очень много общего. У них преобладают индивидуализм, пробивные способности, высокая мотивация к трудовой активности, предпочтительность материальных ценностей, ориентация на успех, оптимизм и конформизм. Преобладание таких черт добавляет уверенности их собственным действиям и отношениям с партнерами. Напротив, "мягкие качества", особенно склонность помогать другим, мешают бизнесу. Помогают добиться успеха высшее образование, управленческий опыт, высокая профессиональная мобильность, показателями которой являются частая смена работы, разнообразие профессионального опыта и готовность к смене работы. Можно предположить, что стабилизация общества уменьшит значение психологических факторов. Это означает институционализацию цивилизованного рынка, отход от "торгово-авантюристического капитализма", или "капитализма, обусловленного политикой" (М.Вебер). Их современным эквивалентом являются "властная номенклатура" и "комбинаторы".

В переходный период индивидуальные особенности человеческих ресурсов не менее важны, чем аккумуляция капитала и средств производства. Расширение во второй половине 80-х годов возможностей для частного предпринимательства открыло путь "инвестиции" в экономику специфических профессиональных и социально-демографических качеств. Это люди с пробивными и адаптационными способностями. Процесс универсален для ранних периодов развития капитализма и прекрасно описан не только в социологических исследованиях, но и в произведениях знаменитых писателей Запада - Бальзака, Диккенса, Манна. Исследования предпринимательства в Польше доказывают, что подобные тенденции зародились в начале посткоммунистической трансформации.

Исследование бизнес-элит в Польше, анализ ее социальных корней показывает, что ее большинство рекрутируется из "деревенско-маломестечковых", низших слоев населения, обладающих невысоким культурным уровнем в отличие от постсолидарной новой политической элиты, руководившей Польшей в 1990-1993 гг. Подавляющая часть предпринимателей и экономической элиты происходят из слоя "коммунистической номенклатуры" (директора и руководители), которые в свое время рекрутировались из низших слоев польского общества. Смена системы сломала старые механизмы рекрутирования и открыла новые каналы сверхкороткой карьеры. Бывшая номенклатура в период распада социализма преобразовалась в предпринимателей, бизнесменов, финансистов, т.е. в новый привилегированный класс польских капиталистов.

Однако средний уровень образования предпринимателей и менеджеров, исключая сельское хозяйство, немного выше уровня образования большинства работников народного хозяйства Польши. По разным исследованиям, предприниматели с высшим образованием составляли около 30% в малом бизнесе, более 50% в среднем. 80-90% в больших кооперативных предприятиях. Между тем в общей численности населения лиц с высшим образованием не более 7%. Итак, частные предприниматели и саманяты в целом - одна из наиболее образованных групп польского общества. Среди них преобладают лица с техническим и инженерным образованием, квалификация которых позволяла при старом режиме успешно занимать руководящие должности на госпредприятиях. Предприниматели с высокой квалификацией и образованием (адвокаты, врачи, юристы, экономисты, специалисты по информатике) - это ядро нового польского среднего класса.

Среди предпринимателей доминируют лица в возрасте от 30 до 50 лет. Данные исследований доказывают тезис, подтвержденный опытом других стран с рыночной экономикой: люди склонны к изменениям своего профессионального статуса только в возрасте 30-40 лет, максимум 50. В частном секторе, по сравнению с государственным, преобладают мужчины. Напротив, в госсекторе, по крайней мере раньше, доминировал женский труд (здравоохранение, школьное образование). Женщины в частном секторе сконцентрированы в торговле продуктами питания, косметикой, бытовой химией и в производстве одежды. В 1993 г. доля женщин-работодателей в Польше составляла 31,4%. Исследование частных предприятий, где занято 5 и более человек, показывает, что женщины составляют 10% от числа руководителей предприятий.

Предприниматели - центр кристаллизации, стратификации, которая доведет польское общество до

социальной структуры, напоминающей западную. Уже сейчас наблюдается известное сходство. Подъем мелких предпринимателей связан с созданием новых фирм. Речь идет о феномене самонанятости. В конце 1993 г. работодатели и самонанятые в несельскохозяйственном секторе составляли 11,4% от числа всех занятых. Частный сектор в Польше сильно раздроблен. В нем доминируют небольшие торговые, сервисные и промышленные фирмы, действующие на принципах самонанятости их владельцев. В начале 90-х годов в 90% частных фирм были заняты менее 5 человек. Отсюда и пошло название мелкого предпринимательства как синонима частного сектора. В 1992 г. на одно предприятие приходилось 1,6 работника, в феврале 1994 г. их было только 0,6. Это свидетельствует о том, что каждая вторая фирма нанимает только одного работника, а в остальных случаях работниками являются сам владелец и его семья.

Новый класс предпринимателей в Польше очень неоднородный. Внутренние различия столь велики, что если принять за показатель принадлежность к классу, величину дохода и уровень образования, то можно говорить не об одном, а о трех классах.

Большинство тех, кто считает себя предпринимателями, стали ими лишь недавно - на рубеже 80-90-х годов. Отсутствие непрерывного развития социальной структуры, происхождения и традиции, приближающихся к западному среднему классу, приводит к тому, что трудно идентифицировать самонанятых людей, определить их социальный статус. Самонанятые называют себя по-разному: люди бизнеса, предприниматели, бизнесмены, но редко относят себя к какому-либо классу, например, среднему. Польские предприниматели до сих пор не сформировали четкого образа своего "Я", хотя очевидно, что по своим доходам мелкие предприниматели, как и в других странах с рыночной экономикой, находятся на среднем уровне стратификационной лестницы (согласно языковым стереотипам, мелкие и средние предприниматели являются составляющими среднего класса).

Перевод Л.В. Бабяевой