

СУБЪЕКТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ

*Т.И. ЗАСЛАВСКАЯ,
М.А. ШАБАНОВА*

Успешные экономические акторы как потенциальная модернизационная общность

Статья 2. Инновационный потенциал и проблемы его реализации

Авторы продолжают анализ одной из наиболее продвинутых групп российского делового сообщества как реального и потенциального субъекта модернизации экономики. В центре статьи одна из важнейших характеристик *успешных* экономических акторов – уровень и структура их инновационно-деятельностного потенциала (ИДП); сходства и различия между ними по этому основанию, а также основные факторы развития и проблемы реализации ИДП в современной российской институциональной среде. Рассматриваются взгляды бизнесменов с разным ИДП на актуальность конкретных направлений модернизации экономики и общества, на ключевые факторы этого процесса, а также на круг его потенциальных акторов.

Ключевые слова: успешные экономические акторы, инновационный потенциал, инновационная активность, институциональная среда бизнеса, субъекты, направления и условия модернизации экономики и общества.

The authors continue the analysis of one of the most advanced groups of the Russian business community as both the real and the potential subjects of economic modernization. In the center of an article is one of the major characteristics of successful economic actors – the level and structure of their potential innovative activity (PID), the similarities and differences between them, as well as the main factors of development and implementation of the PID problem in modern Russian institutional environment. The ideas of business with different innovative potential in relevance to the specific areas of modernization of the economy and society, the key factors of this process, as well as the terms of its potential actors are analyzed.

Keywords: successful economic actors, innovative capacity, innovative activity, the institutional environment of business entities, directions and conditions of modernization of the economy and society.

Заславская Татьяна Ивановна – академик РАН, декан факультета. Московская школа социальных и экономических наук Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ.

Шабанова Мария Андриановна – доктор социологических наук, профессор Национального исследовательского университета – Высшей школы экономики.

В данной статье мы продолжим разговор об *успешных* экономических акторах как потенциальной модернизационной общности (см. [Заславская, Шабанова, 2012]), опираясь на исследование, проведенные среди слушателей программ *МВА 2004–2010* гг.¹ Результаты мониторинга свидетельствуют, что за прошедшее десятилетие весьма заметная часть относительно *молодых, образованных и преуспевающих* предпринимателей и менеджеров оформилась в авангардную социальную общность, названную нами *новым поколением деловых людей России*. Их отличает сочетание ряда важных признаков, вряд ли присущее какой-то другой группе предпринимателей и менеджеров: относительная молодость (средний возраст – 34,4 года) на фоне солидного стажа работы в бизнесе (в среднем – 9,8 лет); высокий уровень бизнес-образования и установка на его постоянное наращивание для дальнейшего делового успеха; довольно высокий профессионально-должностной и социально-экономический статусы (50-60% респондентов – генеральные директора, директора, их заместители, руководители филиалов и прочие топ-менеджеры, 39% – руководители подразделений, функциональные менеджеры; 55% отнесли себя к среднему слою, а 39% – к социальным слоям *выше* среднего); важное место, отводимое *достижительным* ценностям в ядре важнейших ценностных ориентаций; высокая самооценка и удовлетворенность достигнутыми деловыми позициями и др.

Несмотря на то, что кризис так или иначе затронул подавляющее большинство респондентов, оценки ими нынешнего экономического положения своих *компаний* достаточно высоки: 58% оценили его как отличное или хорошее, 33% – как удовлетворительное и лишь 3% – как плохое. За последние два–три года те или иные *личные инновационно-рыночные достижения* респондентов имели 82% занятых в бизнесе, причем в кризисные годы эта доля даже увеличилась.

Инновационно-деятельностные качества этой группы заслуживают специального рассмотрения по ряду причин. Первая из них связана с тем, что ее представители, добившись заметных инновационно-рыночных продвижений в крайне проблемной социально-правовой среде, несомненно, являются одними из потенциальных локомотивов модернизации и проводников инновационного бизнеса в России. Если заявленный курс на модернизацию не превратится окончательно в фиктивную копию, то для его реализации было бы важно дальнейшее расширение этой бизнес-общности и уровня реализации ее инновационно-деятельностного потенциала (ИДП), а следовательно, и выявление необходимых для этого условий и факторов.

Вторая причина: в *социальном* отношении, как было показано в первой статье, эта группа менее продвинута, чем в профессионально-деловом, что существенно снижает ее модернизационный потенциал. Среди важнейших ее социальных характеристик отметим: асоциальный синдром, низкий уровень самоорганизации для защиты и продвижения своих интересов (членству в *формальных* объединениях, ассоциациях, союзах предпринимателей устойчиво отводится очень скромная роль в деловом успехе компаний и личных деловых практиках); важная роль, придаваемая неформальным связям (как *вертикальным*, так и *горизонтальным*) в деловом успехе своих компаний; невысокий уровень правового сознания и поведения, мало отличающийся от менее успешных экономических акторов, да и россиян в целом (правда, весьма зависимый от *правового климата в бизнесе* и заметно повышающийся по мере его оздоровления); крайне низкий уровень доверия *институтам власти* (в противовес умеренному и высокому доверию *партнерам и контрагентам* и весьма высокому – *подчиненным*); аполитичность и др. В результате в деловых практиках *успешных* экономических акторов (как и других групп россиян) ключевую роль пока играют *индивидуальные* адаптации к сложившимся (предлагаемым властью) формальным и неформальным правилам игры.

¹ На текущий момент проведены четыре волны исследования 2004 г – 1016 чел., 2006 г. – 1445 чел., 2008 г. – 1279 чел., 2010 (октябрь–декабрь) – 1104 чел. В разные годы доля опрошенных составляла от 53 до 61% общего числа слушателей второго–четвертого семестров обучения.

Все эти социальные черты отражают особенности не только национальной культуры, но и институциональной среды отечественного бизнеса, указывая на то, что без *институциональной* модернизации “социальное отставание” бизнеса вряд ли сократится, а его инновационный потенциал так и останется в значительной степени нереализованным. Не случайно передовое бизнес-сообщество возлагает основную ответственность за модернизацию в равной степени на *продвинутый бизнес* (то есть в значительной степени *на себя*) и на прогрессивных представителей *власти*, без соответствующей политики которой модернизация вряд ли пробьет себе дорогу. Выявление спроса *успешных* экономических акторов на ключевые направления этой политики – актуальная задача.

Наконец, третья причина – в нашем случае не только объединяющая первые две, но и решающая – состоит в том, что в инновационном отношении группа успешных экономических акторов весьма *неоднородна*: одни достигают делового успеха без особых инноваций, другие, напротив, – на их основе; для одних инновации – вынужденная необходимость, для других – самостоятельная ценность, своего рода “страсть” и пр. Выявление возможностей и условий активизации и реализации ИДП передовой части российского бизнес-сообщества, а также основных факторов и барьеров на этом пути предполагает накопление *дифференцированного* знания в этой области применительно к экономическим акторам с разным его уровнем.

В настоящей статье мы попытаемся (насколько позволяют имеющиеся данные, напрямую не посвященные исследованию этого вопроса) выявить уровень и структуру ИДП *успешных* экономических акторов, сходства и различия между ними по этому основанию, а также основные факторы и проблемы его реализации в современной российской институциональной среде. Рассмотрим взгляды обладателей разного ИДП на наиболее актуальные направления модернизации экономики и общества, ключевые факторы и акторов этого процесса. Как и прежде, будем базироваться на деятельностно-структурном подходе, но дополним исходное теоретическое представление определением еще нескольких важных понятий.

Инновации и модернизация: определение основных понятий

Несмотря на стремительный рост обращений к терминам “инновация” и “модернизация”, согласия по поводу их понимания до сих пор нет как среди политиков, так и среди ученых. Поскольку в центре нашего внимания – особенности успешных экономических акторов как потенциальной *модернизационной* общности, для исследования их субъектности (акторства) в *трансформирующейся* социально-экономической системе будем понимать *модернизацию* как продвижение (политику движения) к более конкурентоспособной *экономике и обществу*. Иными словами, к более цивилизованной системе социальных отношений, способствующей максимальному сохранению, раскрытию и развитию человеческого (в том числе инновационного) потенциала общества, реализации способностей представителей самых разных социальных групп, сбережению населения.

Определяя модернизацию таким образом, мы дистанцируемся от весьма распространенного сужения ее понимания до сугубо технологических прорывов. Сторонники такого подхода, как известно, настаивают на капитализации сравнительных (“точечных”) преимуществ российской экономики, рассчитывая впоследствии направлять доходы от интенсификации вложений в конкурентоспособные сектора и отрасли на “обеспечение технологической модернизации основной массы обрабатывающих отраслей” [Российское... 2007, с. 120–122]. Наша позиция относительно стратегий модернизации современной российской *экономики*, подкрепляемая результатами мониторинга успешных экономических акторов, близка к взглядам сторонников политики *институциональной модернизации* (группа известных российских экономистов СИГМА) [Коалиции... 2008, с. 58; Коалиции... 2007] и политики “*интерактивной модернизации*” (В. Полтерович). Первые во главу угла ставят изменения характери-

стик *институциональной* среды: снижение коррупции, устранение административных барьеров, оздоровление судебной системы, повышение качества государственного управления и пр. Предполагается, что по мере даже частичного продвижения в решении этих проблем рынок сам начнет справляться с задачей ускорения экономического роста. Вторые же, как и СИГМА, делая акцент на анализе воздействия групп интересов на выбор принимаемых управленческих решений, тем не менее подчеркивают, что “план институциональной модернизации не удался ни одной отсталой стране”², как и то, что в современной хозяйственной системе России отсутствуют какие бы то ни было основания (средства, инфраструктура), позволяющие делать ставку на “технологические прорывы” (“следует эффективно заимствовать западные технологии, и притом не обязательно сразу самые передовые”) [Полтерович, 2008, с. 21].

Так или иначе, в нашем понимании модернизация *экономики* невозможна без модернизации *общества*. Иными словами, модернизация представляет собой комплексный, системный процесс, в котором, наряду с экономической, присутствует и мощная социальная компонента. Говоря о предметном содержании модернизации, мы подчеркиваем движение не только к более конкурентоспособной *экономике*, но и к более конкурентоспособному *обществу*, как и то, что два этих процесса могут находиться в неоднозначных отношениях друг с другом (взаимоусиление, ослабление, определенная автономность).

Что касается *инноваций*, то с суждением о том, что они способствуют модернизации, пожалуй, согласятся сторонники самых разных модернизационных стратегий. Правда, инновации при этом также понимаются по-разному. Одни подразумевают под ними инновационную *деятельность*, другие – только *конечный результат* этой деятельности. Третьи включают в инновации и то и другое, а четвертые идут еще дальше, связывая суть инноваций не просто с получением тех или иных новшеств (интеллектуальных и/или материальных), но и с максимально широким их *распространением*, вплоть до удовлетворения *рыночного* спроса на них. (Согласно последнему пониманию, если новшество существует в одном или нескольких экземплярах, то его еще нельзя причислить к инновации.) Что касается *предметного* наполнения инноваций, то одни ограничивают их технологическими и техническими новшествами, другие выделяют в отдельную группу организационные нововведения, а третьи – еще и социальные. Не менее остро дискутируется вопрос и о критериях новизны: выделяют радикальные инновации и инновации улучшающие (совершенствующие), более дробная классификация – революционные (трансформационные), значимые и эволюционные и др. (см., например, [Лапин, 2008, с. 39–40; Фостер, Каплан, 2005, с. 117–118; Петросян, 2008, с. 35–37; Пономарева, Никифорова, 2011, с. 35; Гурков, Моргунов, 2011, с. 8; Fagerberg J., 2004]).

Поскольку нам интересны самые разные аспекты инновационной активности и инновационного потенциала успешных экономических акторов, то, не вдаваясь более в дискуссии по этому вопросу, остановимся на определении, на наш взгляд, вполне отвечающему задачам данного исследования. Под *инновацией* будем понимать процесс и результат создания, распространения и использования какого-либо новшества, предназначенного для удовлетворения существующих или новых потребностей людей (компаний, общества); “одновременно это есть процесс сопряженных с данным новшеством изменений в той социокультурной и вещественной среде, в которой совершается жизненный цикл инновации” [Лапин, 2008, с. 43].

Будем различать термины “новшество” и “инновация” (“нововведение”) (см., например, [Fagerberg, 2004, p. 4; Лапин, 2008, с. 43]). Второй – более широкий, так как включает не только новшество как определенное предметное содержание, но и процесс его создания, распространения и использования. Будем включать в эти нов-

² «Все “экономические чудеса” в странах, где ВВП на душу населения составлял 20–30% от уровня США, начинались в условиях значительной теневой экономики, массовой коррупции, при неразвитых институтах. Институты улучшались уже в процессе экономического роста» [Полтерович, 2008, с. 21].

шества самые разные новые практические средства: продуктовые (новые продукты), технологические (новые технологии), культурные (новые нормы поведения в компании, новое моральное кредо фирмы и т.п.), социальные (новые организационные и экономические структуры и отношения). Не будем вдаваться и в дискуссии о критериях новизны, включив в поле зрения как *радикальные*, так и *совершенствующие* (улучшающие) инновации.

Разные наполнения терминов “модернизация” и “инновации” ведут к различиям в их соотношении друг с другом. Можно согласиться с тем, что *модернизация* чаще всего предполагает наличие определенного ориентира, некоторого *образца* (например, для России в первой трети XXI в. таковыми могут быть показатели социально-экономического развития стран, репрезентирующих так называемый *Европейско-российский* мегарегион [Лапин, 2011, с. 8]), правила функционирования важнейших экономических и социальных институтов, уровень их взаимоподдержки в более конкурентоспособных социально-экономических системах пр. В этом смысле – модернизация всегда догоняющая. Некоторые авторы, ссылаясь на обострение конкуренции в современном мире между странами за человеческие ресурсы, за достойные условия жизнедеятельности населения, заключают, что процессы модернизации происходят не только в развивающихся и трансформирующихся, но и в современных обществах [Лапин, 2011, с.7]. Мы в этом случае говорим не о модернизации, а о *развитии*. Когда же это развитие сопровождается качественными скачками и прорывами, будем говорить об *инновациях* (например, становление информационного общества, основанного на знаниях, в наиболее развитых странах).

Инновация – более рискованное и неопределенное продвижение. По весьма точному и выразительному определению Ю. Яковца, инновация – это путь в неведомое, это нарушение сложившегося образа жизни и действий, это большой риск, авантюра с заранее неизвестным результатом [Яковец, 2004]. Иными словами, если модернизация ориентируется “на уже существующее”, то инновация – “на еще несуществующее” [Никитаев, 2010], если в первом случае, стремясь к тому или иному обновлению (результату), мы “знаем как!” его достичь, то во втором – “не знаем как!” [Гиваргизов, 2010]. Конечно, такое противопоставление в немалой степени условно. Так, применительно к модернизации наличие определенного образца не страхует от рисков и не гарантирует достижение поставленных целей, даже при наличии необходимых ресурсов и воли. Будучи системным процессом, модернизация даже при наличии образца обычно предполагает серьезную *инновационную* деятельность, связанную с адаптацией “известных образцов” к иной институциональной и культурной среде. Характеристика же инноваций как “авантюра с заранее неизвестным результатом” больше подходит к более редким *радикальным* инновациям, чем к совершенствующим. Тем не менее именно этот водораздел между модернизацией и инновацией полнее других отражает сущностные черты двух феноменов (например, по сравнению с акцентом на различиях в масштабности и/или временной перспективе, правилах и механизмах распространения, охватываемых сферах и др.).

В соответствии с теми трактовками, которых мы придерживаемся, инновации – важный способ модернизации экономики и общества. Модернизация же последних, в свою очередь, – важный фактор дальнейшего преумножения инновационных ресурсов экономических и социальных акторов, как и общества в целом. Под ИДП экономических акторов далее будем понимать *совокупность имеющихся у них ресурсов, определяющих способность и готовность к инновационно-рыночным продвижениям*. Он включает как накопленный опыт инновационно-рыночной деятельности, так и пока незадействованные ресурсы, которые экономические акторы готовы актуализировать при определенных условиях или намерены актуализировать даже в отсутствии этих условий (“вопреки”, а не “благодаря” свойствам среды). Кроме того, инновационная деятельность сама по себе может быть направлена на “превращение препятствий в подпорья”, то есть на формирование *среды*, способствующей дальнейшему развитию и расширению инновационной активности.

Уровень и структура инновационно-деятельностного потенциала успешных экономических акторов

Вряд ли надо доказывать, что инновационный потенциал бизнес-сообщества – один из важнейших элементов и факторов роста национального богатства. Уровень и характер инновационного мышления, разработка и реализация инновационных стратегий служат “мотором”, двигающим экономику к новым высотам. Изучаемая нами деловая общность относится к авангарду российского бизнес-сообщества и отличается не только заметными инновационно-рыночными достижениями (82% в 2010 г.), но и высоким инновационным настроем. Более половины ее представителей (55%) оценивают *уровень своего инновационного мышления, склонность к постоянному поиску и освоению новых возможностей* на 4–5 по пятибалльной шкале. Еще выше самооценка готовности рисковать в разумных пределах, настойчивости в осуществлении принятых решений, сильной воли (71% – 4–5 балла).

Вместе с тем приобрести или развить *инновационное стратегическое мышление* с помощью программ МВА в 2010 г. рассчитывали 45%, а в докризисном 2008 г. – 67% респондентов. В связи с этим нас заинтересовал вопрос, каким инновационным потенциалом обладает изучаемая общность, от каких факторов зависит этот потенциал, сильно ли он различается у разных групп. И главное, как уровень этого потенциала отражается во взглядах, деловых намерениях и деятельности успешных экономических акторов.

Для конструирования искомого индикатора использовались ответы на вопросы анкеты, позволяющие судить об инновационном или, скорее, консервативном характере *ценностных ориентаций, установок и деятельности* экономических акторов. Позитивные ответы на соответствующие вопросы оценивались как свидетельство инновационного настроения бизнесмена, а общее число таких ответов рассматривалось как *уровень ИДП*. Иными словами, ИДП каждого респондента определялся *числом позитивных ответов* на 17 вопросов, 9 из которых свидетельствовали об инновационных *ценностях и установках*, а 8 – об опыте *инновационно-рыночных продвижений* в последние два–три года.

Средний ИДП изучаемой общности составил 4,99 балла (медиана 5,0), а распределение экономических акторов по этому показателю при весьма широком разбросе значений (от 1 до 12) оказалось близким к нормальному. В целях дальнейшего анализа мы выделили три типа респондентов с разным уровнем ИДП (низким, средним и высоким). Те, у кого этот показатель не превышал 3 балла, были условно названы “*инертными*” (28%), набравшие от 4-х до 6-ти баллов – “*активными*” (48%), а заработавшие 7 и более баллов – “*новаторами*” (24%). Средний ИДП *инертных* составил 2,3, *активных* – 5,0, а *новаторов* – 8,2 баллов. За разными уровнями ИДП скрываются как количественные, так и качественные особенности выделенных типов экономических акторов. Чтобы оценить их, рассмотрим те *компоненты*, из которых формируется ИДП каждого типа (см. табл. 1).

Как видно, два продвинутых типа – активные и, особенно, новаторы – отличаются относительно более высокой инновационностью не только ценностных ориентаций, но и установок, сигнализирующих о готовности действовать в данном направлении в ближайшие два–три года. Кроме того, их отличает весьма высокий уровень уже осуществленных в последние годы инновационно-рыночных продвижений. Структурирование ИДП каждого типа по трем составляющим – ценностным ориентациям, установкам и реальным действиям (см. табл. 2), свидетельствует, что по мере повышения уровня ИДП улучшается и его структура. Если в группе с низким ИДП отношение инновационных *действий* к соответствующим ценностным ориентациям составляет 1,2 раза, то в группе с высоким ИДП оно поднимается до 1,8, что означает его лучшее качество.

Чем же объясняется такая дифференциация ИДП в принципе успешных экономических акторов? Почему часть из них почти равнодушна к инновациям, в то время как другая часть уделяет им большое внимание, время и усилия? Какие внешние факторы способствуют развитию инновационного мышления, установок и деятельности, а какие сдерживают этот процесс?

Таблица 1

Компоненты ИДП экономических акторов с разным его уровнем (в %)

Компоненты ИДП	ИДП			Всего
	низкий	средний	высокий	
<i>Ценностные ориентации</i>				
Самостоятельность, независимость, управление своей судьбой	23	50	63	46
Профессионализм, высокая компетентность в своей сфере	28	44	48	41
Постоянно учиться новому	13	28	40	26
Творческая самореализация, возможность работать с полной отдачей	11	25	44	26
<i>Установки</i>				
Развить инновационное мышление с помощью обучения на <i>МВА</i>	20	45	72	45
Расширить сферу деятельности, открыть новые горизонты для своей фирмы	19	34	59	36
Организовать собственный бизнес, стать партнером	14	32	40	29
Реализовать перспективный инновационный проект	6	29	51	28
Обеспечить фирме лидерские позиции в соответствующем секторе рынка	6	26	44	25
<i>Действия</i>				
В факторах успеха своих компаний придают высокую значимость (4–5 баллов) инновационному характеру деловых стратегий	26	48	72	55
Разрабатывали/участвовали в разработке и внедрении новых технологий	12	24	56	28
Осваивали/принимали участие в освоении новых видов продукции и услуг	12	26	44	26
Повысили качество, конкурентоспособность продукции	6	24	55	26
Осуществили успешные организационные новации	11	19	41	22
Вышли на новые рынки, открыли новые филиалы	9	18	33	19
Заняты в секторе высоких технологий (независимо от отрасли)	9	16	34	19
Создали/участвовали в создании компании с нуля	3	10	20	10

Таблица 2

Зависимость структуры ИДП от его уровня

Составляющие ИДП	ИДП			Всего
	низкий	средний	высокий	
<i>в баллах</i>				
Ценности	0,74	1,47	1,95	1,39
Установки	0,65	1,65	2,67	1,61
Действия	0,88	1,84	3,54	1,99
В целом	2,27	4,96	8,16	4,99
<i>в % к итогу</i>				
Ценности	32	30	24	28
Установки	29	33	33	32
Действия	39	37	43	40
В целом	100	100	100	100

Статусные особенности экономических акторов с разным инновационно-деятельностным потенциалом

Некоторое влияние на уровень ИДП экономических акторов оказывает пол: у *мужчин* в среднем он несколько выше, чем у женщин (соответственно, 5,1 и 4,6). ИДП не зависит ни от возраста, ни от уровня материального благосостояния, ни от социального статуса. Существенна же его зависимость от типа и качества *базового образования, сферы деятельности и возможности реализовать свои способности*. Средний ИДП бизнесменов с техническим образованием составляет 5,2 балла, экономистов – 4,7, а юристов – 4,2. Еще заметней различается ИДП у занятых в разных секторах экономики. Безусловными лидерами являются занятые в сфере высоких технологий: их ИДП составляет 6,2 балла против 4,8 у работников реального сектора экономики и 3,4 у государственных служащих. Социально-демографическая структура групп бизнесменов, различающихся уровнем ИДП, показана в таблице 3.

Таблица 3

Социально-демографические характеристики респондентов с разным уровнем ИДП (в %)

Характеристики	ИДП			Всего
	низкий	средний	высокий	
<i>Пол</i>				
Мужчины	64	67	78	69
Женщины	36	33	22	31
<i>Базовое образование</i>				
Техническое	42	38	55	43
Экономическое	43	38	27	37
Другое	15	24	17	20
<i>Базовое высшее образование сегодня решать конкретные деловые задачи:</i>				
Существенно помогает	42	46	45	44
В какой-то степени помогает	40	40	46	41
Не помогает	18	14	10	15
<i>Занятость</i>				
В сфере высоких технологий (независимо от отрасли)	9	16	35	19
В реальном секторе	43	34	25	34
В торговле, кредитно-финансовой сфере	19	12	9	13
В сфере услуг, включая консалтинг	25	15	11	21
<i>Реализуют свои способности</i>				
В полной или достаточной мере	68	78	85	77
Слабо или вообще не реализуют	32	22	15	23

Особенно заметна зависимость ИДП от обобщенного показателя *профессионально-делового потенциала* (ПДП), суммирующего *ресурсный* и *статусный* потенциалы экономических акторов. В качестве элементов *ресурсного* потенциала выступают: стаж работы в бизнесе более восьми лет; стаж работы в фирме более четырех лет; высокая самооценка *качества* полученного высшего образования; а также заметное *повышение квалификации* в последние пять лет. *Статусный* потенциал складывается из таких показателей, как *собственность или совладение* фирмой, должность не ниже *заместителя директора*, наличие более 20 *подчиненных*, а также занятость в *крупном* или *транснациональном* бизнесе. За каждое из названных достижений бизнесмену начисляется один балл. Формально профессионально-деловой потенциал бизнесмена может принимать значения от 0 до 8, но в нашем случае он изменяется от 0 до 6.

Соотношение ПДП и ИДП экономических акторов

Уровень ИДП	ПДП			Всего
	начинающие	продвину- тые	профессио- налы	
<i>в % к типам по ИДП</i>				
низкий	37	43	20	100
средний	35	38	27	100
высокий	25	35	40	100
Все	33	39	28	100
<i>в % к типам по ПДП</i>				
низкий	31	31	19	28
средний	51	48	46	48
высокий	18	22	35	24
Все	100	100	100	100

По этому показателю выделены три типа экономических акторов: *начинающие* (0–2 балла), *продвинутое* (3–4 балла) и *профессионалы* (5–6 баллов). Связь между ПДП и ИДП экономических акторов показана в таблице 4.

Как видим, большинство представителей всех типов по ПДП – от начинающих до профессионалов – в какой-то степени признают необходимость и пользу инновационной деятельности. Но рост ПДП ведет к заметному повышению инновационного мышления и деятельности. Профессионалы гораздо чаще начинающих включают инновационный характер деловых стратегий в значимые факторы успеха своих компаний (60% против 38%). Они намного чаще записывают в свой личный актив те или иные *инновационные* достижения за последние два–три года (69% против 53% у начинающих), а также рыночные продвижения позиций своих компаний (72% против 49%). И если по инновационности ценностных ориентаций между представителями разных типов ПДП нет значимых различий, то по инновационности *установок* профессионалы далеко отрываются от представителей других типов. В ближайшие два–три года ставят перед собою задачу обеспечить фирме лидерские позиции в соответствующем секторе рынка 40% профессионалов и лишь 17% начинающих; расширить сферу деятельности, открыть новые горизонты для своей фирмы – 44% профессионалов против 25% начинающих. Впрочем, есть и такие установки, по которым начинающие заметно обгоняют профессионалов. Так, организовать собственный бизнес, стать партнером собственника *намерены* в ближайшие два–три года 36% начинающих и 22% профессионалов (удалось же сделать это в последние два–три года 7% начинающих и 18% профессионалов). В целом доля лиц с высоким ИДП среди профессионалов почти в два раза выше, чем среди начинающих (35% против 18%).

Значимое воздействие оказывают *экономическое положение компании* и *успешность ее деятельности* в последние годы по сравнению с большинством других компаний в той же сфере. Если в типе с высоким ИДП абсолютное большинство респондентов оценили нынешнее экономическое положение компании как отличное или хорошее (72%), то в типах с низким и средним ИДП таковых было в 1,3–1,4 раза меньше (52–56%). Новаторы лидируют и по доле лиц, оценивших успешность деятельности своей компании в последние два года выше, чем у других в той же сфере (39% против 33–34% у инертных и активных). Иными словами, чем выше ПДП респондентов и экономическое положение их компаний, тем они ведут себя более инновационно, и тем чаще включают в факторы успеха компаний инновационный характер деловых стратегий.

Инновационно-рыночные продвижения и установки в проблемной социально-правовой среде

Закономерно ожидать, что в современной российской бизнес-среде более активные экономические акторы, стремящиеся осваивать новые рыночные ниши, осуществлять продуктовые, технологические и прочие инновации, выстраивать долгосрочные деловые стратегии, чаще сталкиваются с проблемами, связанными с неблагоприятным *правовым* климатом. Действительно, чем выше инновационно-деятельностный потенциал экономических акторов, тем острее оценка ими правовых проблем в отношениях с *властью*. Среди самых злободневных из них – коррумпированность чиновников и невозможность противостоять их произволу, нестабильность правил игры, слабость защиты бизнеса правоохранительными органами, незащищенность частной собственности, недостаточное влияние бизнеса на принимаемые законы, несправедливость системы налогов на бизнес и др. (см. табл. 5)³.

Таблица 5

**Оценка остроты отдельных правовых проблем в отношениях
бизнеса с властью в сфере деятельности респондентов, (в %)***

Проблемы	Баллы	Всего	ИДП		
			низкий	средний	высокий
Коррумпированность чиновников	4–5	59	58	59	62
	1–2	18	24	19	12
Нестабильность ”правил игры”	4–5	52	48	54	55
	1–2	16	19	18	9
Невозможность противостоять произволу чиновников	4–5	47	47	48	45
	1–2	25	30	26	17
Несправедливость системы налогов на бизнес	4–5	45	37	48	49
	1–2	22	33	20	17
Недостаточность влияния бизнеса на принимаемые законы	4–5	42	35	39	56
	1–2	24	27	25	18
Слабость защиты бизнеса правоохранительными органами	4–5	38	28	41	42
	1–2	29	38	27	24
Незащищенность частной собственности	4–5	37	29	41	39
	1–2	29	35	29	24
Слабость защиты бизнеса правоохранительными органами	4–5	38	28	41	42
	1–2	29	38	27	24

* Вопрос звучал так: “Оцените, пожалуйста, по 5-балльной шкале остроту проблем в отношениях бизнеса с властью в сфере вашей деятельности сегодня” (1 балл – нет такой проблемы, 2 – слабая острота, 3 – средняя, 4 – сильная, 5 – очень сильная).

Не случайно в последние два–три года в своей деловой практике носители высокого ИДП гораздо чаще встречались с вымогательством чиновников за выполнение *законных* деловых операций (33% против 24% в типе с низким ИДП) и сами вступали во *взаимовыгодные* неформальные соглашения с чиновниками и контролерами (38% против 27%). Напомним, что последние зачастую сопряжены с более низким уровнем институционального доверия и сигнализируют о развитии *вынужденных* солидарностей бизнеса с властью, основанных на неравенстве сил двух сторон (подробнее см.

³ Статистически незначимыми оказались различия по таким позициям, как “непрозрачность, нечеткость правил игры” (49% – 4–5 балла и 20% – 1–2 балла), “слабость поддержки бизнеса региональными и местными властями” (43% и 26%), “несправедливость отношений власти с бизнесом” (38% и 28%), “высокая экономическая преступность” (27% и 38%), “сложные условия выхода бизнеса из тени” (34% и 35%).

[Заславская, Шабанова, 2012]). Кроме того, именно носители более высокого ИДП в последние два–три года чаще сталкивались с недоступностью инвестиционных кредитов на приемлемых условиях (29% против 18%), что, разумеется, не давало им развернуться в полную силу.

Разные виды инновационно-рыночных продвижений предполагают *неодинаковое* участие респондентов в *неформальных* взаимодействиях с властью – как конфликтных, так и солидаристических. Так, те, кто в последние два–три года создавали или участвовали в создании компании с нуля, гораздо чаще сталкивались с вымогательством чиновников за выполнение законных деловых операций, чем те, кто в этом виде активности не участвовал (45% против 27%). С вымогательствами чиновников чаще встречались и те респонденты, которым в последние два–три года удалось выйти на новые рынки, открыть новые филиалы и представительства (40% против 27% у тех, кто не включили этот вид активности в портфель своих недавних достижений), освоить новые виды продукции или услуг (38% против 26%), легализовать часть теневых операций (39% против 28%). Правда, в последнем случае респонденты чаще вступали и во *взаимовыгодные* неформальные соглашения с чиновниками и контролерами (45% против 32%). Подобные “солидарности” чаще сопутствовали и тем, кто включили в свой актив повышение качества, рост конкурентоспособности продукции (41% против 30%).

В неблагоприятной социально-правовой среде у носителей высокого ИДП весьма проблемно складываются отношения не только с властью, но и с другими экономическими акторами. Осуществляя активнее других инновационно-рыночные продвижения, они чаще сталкиваются с недобросовестным поведением партнеров, поставщиков, клиентов, как и с передачей сотрудниками их компаний перспективной информации конкурентам (см. табл. 6). В то же время в рамках бизнес-сообщества они активнее других участвуют не только в конфликтных, но и в *солидаристических* взаимодействиях. Причем *горизонтальные* солидаристические взаимодействия (“бизнес–бизнес”) действительно выступают таковыми в отличие от вертикальных взаимодействий (“бизнес–власть”), нередко носящих мнимый характер. Не случайно они тесно сопряжены с весьма высоким уровнем доверия респондентов к партнерам, контрагентам, а также к подчиненным. За последние два–три года экономические акторы с высоким ИДП в своей деловой практике чаще других встречались с деловой и финансовой помощью партнеров в трудных ситуациях, получением полезных деловых советов от знакомых лиц через Интернет, а также с получением важной информации от сотрудников компаний-конкурентов. Уровень их доверия партнерам и контрагентам намного выше, чем у лиц с низким ИДП (60% против 46% оценили его на 4–5 баллов по 5-балльной шкале); еще выше уровень доверия подчиненным (83% против 70%).

Отметим, что наличие положительной связи между инновациями и разными компонентами социального капитала (включая неформальные сети) зафиксировано в ряде исследований за рубежом (см., например, [Doh, Acs, 2010; Landry, Amara, Lamari, 2002; Wong, He, 2005]). В частности, показано, что ресурсы неформальных сетей увеличивают шансы на выживание и рост венчурного бизнеса. [Brüderl, Preisendörferl, 1998], успешность продуктовых инноваций [Tsai, Ghoshal, 1998]. А фокусирование усилий бизнес-инкубаторов преимущественно на финансовом капитале не является ключевым для стремящихся наладить жизнеспособный бизнес предпринимателей (“start-ups”), которые гораздо выше оценивают помощь в построении неформальных деловых сетей [Tötterman, Sten, 2005]. В то же время показано и то, что связь между инновациями и неформальными солидарностями не является безусловной: важное значение имеет уровень неопределенности окружающей среды, уровень инвестиций в инновации, число компаний-соинноваторов и др. ([Cainelli, Mancinelli, Mazzanti, 2007; Cantner, Conti, Meder, 2010; Wang, Yeung, Zhang, 2011] и др.). Получены и весьма противоречивые данные о связи социального капитала и инноваций на уровне *регионов*: в одних делается вывод о том, что социальный капитал душит инновации, и креативные люди предпочитают жить в местах с невысоким уровнем социального капитала [Florida, Cushing, Gates, 2002]; в других – что хорошо функционирующие социальные сети в рамках отдельных

Личные практики респондентов с разным уровнем ИДП (в %)

В последние два–три года в практике компании или у них лично встречались:	Всего	ИДП		
		низкий	средний	высокий
Недобросовестное поведение <i>партнеров</i> , поставщиков, клиентов	45	38	46	53
Передача сотрудниками фирмы перспективной информации конкурентам	14	8	12	24
Деловая и финансовая помощь <i>партнеров</i> в трудных ситуациях	37	27	41	42
Получение полезных деловых советов от незнакомых лиц через Интернет	16	14	14	22
Получение важной информации от сотрудников компаний-конкурентов	14	12	13	19
Помощь общественных <i>объединений, союзов</i> предпринимателей	4,5	2	6	4
Итого конфликтные взаимодействия	49	41	50	55
Итого солидаристические взаимодействия	54	42	56	64

регионов положительно сказываются на инновациях, ускоряя распространение новой информации, экспертных оценок и ресурсов [Инглхарт, Вельцель, 2011; Devine-Wright, Fleming, Chadwick, 2001]. Так что выявление связи между инновационной активностью и уровнем социального капитала экономических акторов в каждом конкретном случае нуждается во всесторонних эмпирических исследованиях.

В *проблемной* правовой среде инновационные продвижения нередко осуществляются “вопреки” свойствам внешней среды, под воздействием ценностных ориентаций экономических акторов. Участники разных видов инноваций чаще включают в ядро своих ценностных ориентаций самостоятельность, независимость, управление своей судьбой; творческую самореализацию; возможность постоянно учиться новому и работать с полной отдачей. По признанию самих бизнесменов, “инновационные процессы зачастую бывают иррациональными”, “это очень похоже на страсть сделать так и никак иначе” [Гайдаровский... 2011, с. 18]. Не случайно *установка* “в ближайшие два–три года реализовать перспективный инновационный проект” (28% респондентов) значимо связана не только с остротой конкуренции в окружающей бизнес-среде, но и с важностью таких ценностей, как самостоятельность (54% против 43% среди остальных) и творческая самореализация (38% против 21%) и др. Тесно связана она и с наличием у экономических акторов *реальных* инновационных достижений в последние два–три года (73% против 55%). От оценки же остроты правовых проблем во взаимодействиях бизнеса с властью эта *установка* практической не зависит.

Последнее, разумеется, не свидетельствует о стремлении этой части экономических акторов к инновациям “несмотря ни на что”. Скорее, эта “автономность” временная. Как только возникает то или иное новшество, актуализируется проблема его *практической* реализации. Тот или иной инновационный проект потому и считается перспективным, что его реализация связывается с освоением производства новых видов продукции/услуг, выходом на новые рынки или занятием лидерских позиций на старых. А все эти виды инновационных установок сильно зависят от благоприятности правового климата в бизнесе. Поэтому респонденты, намеренные в ближайшие два–три года расширить сферу деятельности, открыть новые горизонты для своей фирмы (36%), обеспечить фирме лидерские позиции в соответствующем секторе рынка (25%) часто более высоко оценивают и остроту правовых проблем во взаимодействиях бизнеса с властью (см. табл. 7).

**Оценка остроты отдельных проблем в отношениях бизнеса
с властью в сфере деятельности респондентов с разными задачами
на ближайшие два–три года**
(в % давших оценку 4–5 баллов по 5-балльной шкале)

Проблемы	Расширить сферу деятельности, открыть новые горизонты для своей фирмы		Обеспечить фирме лидерские позиции в ответственном секторе рынка	
	да	нет	да	нет
Коррупционность чиновников	65	56	68	56
Нестабильность “правил игры”	59	48	57	51
Непрозрачность, нечеткость правил игры	56	45	48*	49*
Несправедливость системы налогов на бизнес	53	40	55	42
Недостаточность влияния бизнеса на принимаемые законы	47	39	51	39
Слабость защиты бизнеса правоохранительными органами	39	37	49	34
Незащищенность частной собственности	37*	37*	51	39
Слабость поддержки бизнеса региональными и местными властями	47*	42*	53	40

* – различия статистически незначимы.

Таким образом, для того, чтобы в бизнес-сообществе ширилась “инновационная страсть”, этот “иррациональный вкус к жизни”, нужны определенные действия и со стороны власти, усиливающие связь инноваций с эффективностью работы компаний. Весьма наглядный пример в этой связи приводит президент группы “ОНЭКСИМ” М. Прохоров, сравнивая бизнесменов с серфингистами, а государственное стимулирование инновационной активности – с большой волной, которую им надо увидеть, “встать на нее, набрать максимальную скорость, не потерять баланс, не упасть – получить прибыли от инвестиций. И вот у бизнесмена появляется эта страсть... От государства требуется только давать новые волны... Подайте четкий выверенный сигнал или импульс, который породит волну, и серфингисты не упустят возможность ею воспользоваться, удовлетворяя свои амбиции и вовлекая других...” [Гайдаровский... 2011, с. 18]. Каких же сигналов от власти ждут сегодня успешные экономические акторы?

Запросы на модернизацию экономики и общества

В принципе, преуспевающие экономические акторы могут уже сегодня рассматриваться как достаточно интегрированная модернизационная социальная общность. У них во многом схожие представления о *необходимости*, *возможности* и наиболее важных *направлениях* модернизации как *экономики*, так и *общества*. Так, абсолютное большинство (87%) полагают, что российская экономика и общество нуждаются в коренной модернизации (2% так не считают). Но только 15% не верят в возможность модернизации российской *экономики* в ближайшей перспективе и лишь 7% полагают, что модернизация экономики мало зависит от состояния *общества*. Подавляющее большинство экономических акторов уверены в обратном: модернизация экономики не может рассматриваться как *самостоятельная* задача, так как она представляет собой элемент более широкого процесса – модернизации *общества*, и в первую очередь его *институциональной* и *социальной структуры*. Примерно треть бизнесменов считают, что для начала успешной модернизации экономики достаточно установить *правовой*

Важнейшие направления модернизации экономики (в %)

Направления модернизации	ИДП			Всего
	низкий	средний	высокий	
Системная бескомпромиссная борьба с коррупцией	60	67	72	66
Создание условий для долгосрочных инвестиций	36	55	62	51
Широкое внедрение новой техники и передовых технологий	47	52	50	50
Рост доли наукоемких инновационных отраслей	45	45	50	46
Совершенствование законодательной базы бизнеса	32	41	51	41
Формирование конкурентной бизнес-среды	31	43	51	42
Инвестиции в работников современного типа	21	28	25	25
Развитие венчурного бизнеса	16	13	21	16

порядок, обеспечить независимое правосудие и стабильные правила игры власти с бизнесом. Однако значительно большая часть (45%) полагают, что модернизация экономики требует более глубоких институциональных реформ, направленных на совершенствование социальной структуры и рост человеческого потенциала общества.

С повышением ИДП экономических акторов понимание *необходимости* модернизации экономики растет (с 83% до 91%), и ее возможность оценивается более *оптимистично* (в невозможности модернизации российской экономики в обозримой перспективе уверены только 9% новаторов против 23% инертных). В принципе, экономические акторы с разным уровнем ИДП смотрят на важнейшие направления модернизации экономики сходно, однако чем выше ИДП, тем выше (категоричнее) и запросы.

Какие же направления модернизации *экономики* продвинутые бизнесмены считают наиболее важными? Как видно из таблицы 8, главным (хотя далеко не единственным) препятствием к модернизации экономики уверенное большинство респондентов считают *системную коррупцию*, проникшую и закрепившуюся во всех порах общества. На необходимость ее преодоления указали 66% всех респондентов, в том числе 72% *новаторов*. Между тем слабые попытки президента и правительства РФ побороть глубоко укоренившуюся коррупцию кончаются крахом. И это далеко не случайно, так как главные коррупционеры сегодня – именно представители власти. Причем правоохранительные органы, обязанные бороться с коррупцией, превратились в ее главный рассадник.

Около половины респондентов связывают возможность модернизации экономики с созданием условий для долгосрочных инвестиций, внедрением новой техники и передовых технологий, развитием наукоемких инновационных отраслей. Причем группа *новаторов*, накопивших большой опыт инновационной деятельности, выдвигает эти требования в 1,4 раза чаще, чем группа *инертных*. Значительная часть (41–42%) бизнесменов требуют совершенствования законодательной базы бизнеса и создания конкурентной бизнес-среды. Заметно меньше голосов набирают вложения в подготовку работников современного типа (25%). Поддержка венчурного бизнеса на первый взгляд не очень востребована: за нее высказались 16% бизнесменов. Но в группе *новаторов*, имеющих личный опыт инновационной деятельности, это требование назвал каждый пятый.

Все эти запросы, по сути, представляют разные стороны экономической политики, суть которой в создании условий для роста деловой активности и реализации инновационного потенциала бизнесменов. Поэтому осуществлять их надо одновременно и

взаимосвязано. Пока же попытки экономических акторов облегчить инновационную деловую деятельность хотя бы в местном или отраслевом масштабе наталкиваются на стойкое сопротивление как властных, так и близких к власти структур, которые “стригут купоны” с порочной институциональной системы.

Изучаемое деловое сообщество рассматривает модернизацию экономики с широких позиций – как кардинальное реформирование институциональной системы России в целях ее демократизации, обеспечения прозрачности власти и правосудия, роста эффективности управления и социальной справедливости. Какие же изменения в российском обществе необходимы для успешной модернизации экономики?

Главным условием реальной модернизации успешные экономические акторы считают установление справедливого и независимого правосудия (см. табл. 9). Так считают 66%. Причем наиболее серьезные претензии к системе правосудия предъявляет самая творческая часть делового сообщества – новаторы (71% против 58% у инертных). И это вполне понятно, ведь правосудия в России в настоящее время практически нет. Судебная система глубоко коррумпирована и/или находится на службе исполнительной власти. Отстаивание законных деловых интересов в судах обходится крайне дорого и часто не удается.

Второе место среди условий модернизации заняло совершенствование системы образования с учетом новых потребностей экономики, необходимость которого отметили 59% бизнесменов. Ведь субъектами и акторами модернизации могут стать лишь высокообразованные профессионалы. За последние десятилетия человеческий потенциал России далеко отстал от стран Европы и США, а национальная система образования в результате ряда неудачных реформ оказалась во многом дезорганизованной. В России мало специалистов, лидирующих в мировом техническом прогрессе, недостаточно даже тех, кто способен понять и перенять новейшие достижения Запада. Новаторы, работающие на передовом крае экономики, особенно остро ощущают недостатки российской системы общего и специального образования, в этом отношении они заметно обогнали инертных (67% против 55%).

Таблица 9

Изменения в российском обществе, необходимые для успешной модернизации экономики (в %)

Необходимые изменения в обществе	ИДП			Всего
	низкий	средний	высокий	
Обеспечение справедливого независимого правосудия	58	69	71	66
Совершенствование системы образования с учетом новых потребностей экономики	55	57	67	59
Государственная поддержка перспективной науки	35	42	40	40
Честные выборы в органы власти	29	34	33	32
Повышение уважения к праву и морально-этическим нормам	24	35	35	32
Сокращение социальных неравенств, борьба с бедностью	29	31	31	31
Открытие каналов социальной мобильности для талантов	20	21	35	24
Повышение доступности качественных медицинских услуг	23	21	22	22
Расширение свободы СМИ	15	18	24	18
Модернизация экономики мало зависит от состояния общества	6	6	10	7

**Мнения экономических акторов об общественных силах,
способных содействовать модернизации России (в %)**

Общественные силы	ИДП			Всего
	низкий	средний	высокий	
Бизнесмены, связывающие будущее с Россией	38	59	69	56
Прогрессивные представители власти	44	59	63	56
Специалисты с высоким творческим потенциалом	39	40	53	43
Владельцы и менеджеры частных компаний	38	39	46	41
Уехавшие за рубеж профессионалы, готовые вернуться в Россию на определенных условиях	21	20	14	19
Гражданские структуры, объединения, движения, союзы	12	12	18	13
Прогрессивные политические партии	13	12	11	12
Не видят таких сил	5	5	2	4

Третье место (40%) бизнесмены отдали *государственной поддержке перспективных научных направлений*, без которой модернизация экономики невозможна. А следующие три места разделили: честные выборы в органы власти (32%), сокращение социальных неравенств, борьба с бедностью (31%) и открытие каналов социальной мобильности для талантов (24%). В основе всех этих ответов лежит стремление к *честности и социальной справедливости*, то есть чистоте моральной обстановки в обществе. Причем различия между носителями разного ИДП по этим запросам статистически незначимы.

Социальные акторы модернизации

Какие же общественные силы способны помочь эффективной модернизации российской экономики и общества в представлении экономических акторов с разным уровнем ИДП? Во взглядах на *движущие силы* процесса имеется большое единодушие: не видят таких сил только 4%, назвали всего одну силу – 14%, большинство же (68%) указали две–три, а 18% – четыре–пять сил. Наряду с прогрессивными представителями власти, заботящимися о будущем России (56%), важное место отводится и *бизнесменам*, связывающим свое будущее с Россией (56%), компетентным специалистам разного профиля с высоким творческим потенциалом (43%), владельцам и менеджерам частных компаний, добившимся успеха в инновационной сфере (41%), и пр. Иными словами, представители передового бизнес-сообщества рассматривают модернизацию экономики и общества как дело не только представителей власти, но и самих себя (см. табл. 10).

Действительно, модернизация экономики и общества не может развиваться ни без активных усилий власти, ни без деятельного участия передового делового сообщества. Причем наиболее опытная и заинтересованная в модернизации группа *новаторов* возлагает значительно большие, по сравнению с *инертными*, надежды как на помощь власти (63% голосов против 44%), так и на деятельность своих коллег (69% против 38%). Значительно реже (19%) упоминают *профессионалов, уехавших за рубеж*, но готовых вернуться в Россию на определенных условиях. А вот на действенное участие в модернизации общества гражданских структур, включая прогрессивные политические партии, в декабре 2010 г. надеялись лишь 12–13%.

Активное участие представителей делового сообщества в модернизационных процессах предполагает достаточное развитие не только экономического, но и политического сознания и поведения: отслеживание и анализ политической ситуации, участие в политических акциях, членство в политических партиях, оказание им материальной помощи

Структура и динамика предпочитаемых политических идеологий (в %)

Идеологические предпочтения	2006 г.	2008 г.	2010 г.			
			Всего	ИДП		
				низкий	средний	высокий
Социально-демократическая	34	40	33	26	31	39
Умеренно-государственническая	14	19	12	16	10	9
Либеральная	16	13	17	13	16	19
Национал-патриотическая	3	3	2	1	2	1
Коммунистическая	0	1	1	0	1	1
Авторитарно-силовая	2	3	2	4	2	0
Ни одна из перечисленных	22	20	31	32	32	27
Другая	1	1	1	1	1	0
Не ответили	10	0	1	7	5	4

и др. Первый шаг в этом направлении – политическая самоидентификация, то есть четко осознанное отношение к различным политическим идеологиям и партиям (см. табл. 11).

Мониторинг свидетельствует о довольно устойчивом отношении основной массы продвинутых бизнесменов к тем или иным идеологиям. Многие из них отдают предпочтение *социал-демократической* и близкой к ней *умеренно-государственнической* идеологии. Вместе они набирают от 59% в 2008 г. до 43% в 2010 г. А казалось бы, наиболее близкая бизнесменам *либеральная* идеология на деле оказалась менее привлекательной – ее называют всего 13–16%. Остальные же политические идеологии изучаемой нами общности просто чужды. Такой спектр политических ориентаций представляется хорошим симптомом, поскольку предпочитаемые бизнесменами идеологии лучше других согласуются с модернизационными ценностями и соответствующей политикой государства. Экстремистская же авторитарно-силовая, а также консервативные коммунистическая и национал-патриотическая идеологии в сумме набирают от 5 до 7% голосов.

Вместе с тем значительная часть бизнесменов не симпатизируют *никакой политической идеологии* и, по-видимому, вообще далеки от политики, не испытывая к ней интереса. Причем с 2008 по 2010 г. доля таковых возросла с 20 до 31%. Между тем модернизация российской экономики невозможна без серьезного обновления общества, носящего прежде всего *политический* характер. Аполитичность наших бизнесменов подтверждается и ответами на прямой вопрос “Интересуетесь ли вы политикой и, если да, то в чем это проявляется?” (см. табл. 12).

Приведенные данные свидетельствуют, что общность сравнительно молодых, успешных и инициативных бизнесменов в октябре–декабре 2010 г. была далека от политической деятельности, направленной на улучшение общественных и экономических институтов. Почти четверть из них вообще не интересовались политикой, что свидетельствует о политическом инфантилизме. Прекрасно понимая, что экономическая и социальная политика государства во многом предопределяет успешность их деятельности, они в лучшем случае ограничивались внимательным отслеживанием политических событий и обсуждением их с друзьями и коллегами, причем *новаторы* и здесь были заметно активнее *инертных*. Проявляя глубокое недоверие к большинству органов власти, 78% бизнесменов (в том числе 80% новаторов) не участвовали даже в выборах депутатов. Между тем активное участие в политике молодых, энергичных, социально продвинутых и прогрессивно мыслящих бизнесменов, к которым относятся наши респонденты, – важнейшая предпосылка и неперемное условие модернизации российской экономики.

**Формы проявления интереса к политике экономических акторов
с разным ИДП (в %)**

Форма интереса к политике	Всего	ИДП		
		низкий	средний	высокий
Внимательно слежу за информацией о политических событиях	56	49	56	65
Обсуждаю политические события с друзьями, коллегами	36	26	40	39
Регулярно голосую на выборах	22	24	22	20
Принимаю участие в политических акциях, демонстрациях, митингах	1	2	1	1
Являюсь членом политической партии	2	4	2	2
Оказываю материальную поддержку политикам	1	1	1	1
Вообще не интересуюсь политикой	23	31	21	16

Таблица 13

Миграционные предпочтения экономических акторов (в %)

Где предпочли бы жить и работать, если могли бы выбирать:	Все занятые в бизнесе		В том числе			
			сектор высоких технологий (независимо от отрасли)		реальный сектор	
	жить	работать	жить	работать	жить	работать
в России	39	41	32	39	44	44
за рубежом	23	17	33	23	19	15
и там, и там	28	32	32	31	28	31
затрудняюсь ответить	9	10	3	6	9	10

Объявленный Д. Медведевым курс на модернизацию, с одной стороны, вселяет в эту общность новые надежды, но с другой – порождает риски разочарований, способные активизировать весьма радикальные *миграционные* предпочтения ее представителей, причем в первую очередь тех, кто занят в секторе высоких технологий (см. табл. 13). И жить, и работать в России хотел бы только один из трех продвинутых бизнесменов, остальные так или иначе ориентированы на зарубежье. И это вполне естественная реакция продвинутых и стремящихся к независимости бизнесменов на условия деловой деятельности в нашей стране, которые способствуют “обездвиживанию субъектов” (термин М. Ямпольского) [Ямпольский, 2009, с. 43]. Выше было показано, как низко оценивают деловую среду России наши респонденты. Большинство из них отмечают постоянное несоблюдение правовых норм, взяточничество чиновников, распространение враждебных слияний и поглощений, коррумпированность правосудия и силовых структур и проч. И здесь перед ними встает вопрос: пытаться бороться с бюрократией за модернизацию российской экономики или просто “разрубить ситуацию”, эмигрировав на Запад (см. также [Узлов, 2011]). Разумеется, далеко не всем респондентам удастся реализовать такое желание. Однако доминирующая у них установка на жизнь и/или работу за рубежом в каком-то смысле ставит под вопрос не только эффективность, но и возможность модернизации российского общества и экономики.

Возможность и успешность модернизации зависят от усилий акторов *всех типов*, включая власти разных уровней, которые сегодня пользуясь своими политическими, административными и силовыми ресурсами, возводят значительные барьеры на этом пути прежде всего путем удерживания бизнеса в неправовом поле и высокой зоне неопределенности. Все это препятствует выстраиванию эффективных модернизационных стратегий. Для успешной модернизации общества и экономики требуется *коренное обновление* исторически сложившихся базовых политических, экономических и социальных институтов. Без совершенствования *институциональных* условий ведения бизнеса нет оснований рассчитывать на серьезное увеличение модернизационных слоев и отдачи от их человеческого потенциала, а значит, и на успешность модернизационного проекта как такового. Стоит отметить, что этот научный вывод созвучен требованиям гражданского общества, не удовлетворенного ни итогами выборов 2011–2012 гг., ни современным состоянием и темпами развития российского общества.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Гайдаровский форум-2011. Россия и мир: в поисках инновационной стратегии (материалы международной научно-практической конференции). М., 2011.
- Гиваргизов М.* Модернизация и инновация: сходство и различие // Венчурная Россия. 24.08.2010 (<http://www.allventure.ru>).
- Гурков И.Б., Моргунов Е.Б.* Мотивация руководителей средних российских предприятий к инновациям // ЭКО. 2011. № 2.
- Заславская Т.И., Шабанова М.А.* Успешные экономические акторы как потенциальная модернизационная общность. Статья 1. Социальные особенности и взаимодействия в проблемной институциональной среде // Общественные науки и современность. 2012. № 4.
- Инглхарт Р., Вельцель К.* Модернизация, культурные изменения и демократия. М., 2011.
- Коалиции для будущего и стратегии развития России // Вопросы экономики. 2008. № 1.
- Коалиции для будущего. Стратегии развития России. М., 2007.
- Латин Н.И.* Теория и практика инноватики. М., 2008.
- Латин Н.И.* Человеческое лицо модернизации // Человек. 2011. № 6.
- Никитаев В.* Модернизация vs Инновация. Стратегии модернизации // Русский журнал. 2010. Март (<http://www.russ.ru/pole/Modernizaciya-vs.-Innovaciya>).
- Петросян А.* Инновации в организации: понятие, структура, механизмы // Alma Mater. 2008. № 1.
- Полтерович В.* Стратегии модернизации, институты и коалиции // Вопросы экономики. 2008. № 4.
- Пономарева Е., Никифорова А.* Инновации как научная и политическая проблема // Свободная мысль. 2011. № 1.
- Российское экономическое чудо: сделаем сами. Прогноз развития экономики России до 2020 года. М., 2007.
- Фостер Р., Каплан С.* Созидательное разрушение. М., 2005.
- Узлов В.А.* Почему инновации уходят из России. Личный опыт // ЭКО. 2011. № 7.
- Яковец Ю.В.* Эпохальные инновации XXI века. М., 2004.
- Ямпольский М.* Инновационный потенциал и структура общества // Новое литературное обозрение. 2009. № 6.
- Brüderl J., Preisendörfer P.* Network Support and the Success of Newly Founded Businesses // Small Business Economics. 1998. Vol. 10. № 3.
- Cainelli G., Mancinelli S., Mazzanti M.* Social Capital and Innovation Dynamics in District-based Local Systems // Journal of Socio-Economics. 2007. Vol. 36. № 6.
- Cantner U., Conti E., Meder A.* Networks and Innovation: the Role of Social Assets in Explaining Firms' Innovative Capacity // European Planning Studies. 2010. Vol. 18. № 12.
- Devine-Wright P., Fleming P.D., Chadwick H.* Role of Social Capital in Advancing Regional Sustainable Development // Impact Assessment and Project Appraisal. 2001. Vol. 19. № 2.
- Doh S., Acs Z.J.* Innovation and Social Capital: a Cross-country Investigation // Industry and Innovation. 2010. Vol. 17. № 3.

Fagerberg J. Innovation: a Guide to the Literature // The Oxford Handbook of Innovation. Oxford, 2004.

Florida R., Cushing R., Gates G. When Social Capital Stifles Innovation // Harvard Business Review. 2002. Vol. 80. № 8.

Landry R., Amara N., Lamari M. Does Social Capital Determine Innovation? To What Extent // Technological Forecasting and Social Change. 2002. Vol. 69. № 7.

Tsai W., Ghoshal S. Social Capital and Value Creation: the Role of Intrafirm Networks // Academy of Management Journal. 1998. Vol. 41. № 4.

Tötterman H., Sten J. Start-ups: Business Incubation and Social Capital // International Small Business Journal. 2005. Vol. 23. № 5.

Wang L., Yeung J.H.Y., Zhang M. The Impact of Trust and Contract on Innovation Performance: the Moderating Role of Environmental Uncertainty // International Journal of Production Economics. 2011. Vol. 134. № 1.

Wong P.K., He Z.-L. A Comparative Study of Innovation Behavior in Singapore's Kibs and Manufacturing Firms // Service Industries Journal. 2005. Vol. 25. № 1.

© Т. Заславская, М. Шабанова, 2012