

## ОБЩЕСТВО И РЕФОРМЫ

*Т.И. ЗАСЛАВСКАЯ,  
М.А. ШАБАНОВА*

## Успешные экономические акторы как потенциальная модернизационная общность

### Статья 1. Социальные особенности и взаимодействия в проблемной институциональной среде

Авторы исследуют одну из наиболее продвинутых групп российского делового сообщества – реального и потенциального субъекта модернизационных процессов в России. Выявляются профессионально-деловые, социальные и ценностные особенности человеческого потенциала этой группы, ее место в социально-групповой структуре, а также свойственные ей модели поведения и типы взаимодействий в проблемной институциональной среде. Особое внимание уделяется характеру неформальных солидарностей и конфликтов как с властью, так и в рамках делового сообщества. Делаются выводы о важнейших факторах и барьерах на пути кристаллизации успешных экономических акторов как перспективной модернизационной общности.

**Ключевые слова:** успешные экономические акторы, субъекты модернизации, институциональная среда, власть и бизнес, неформальные солидарности, доверие, бизнес-ассоциации, инновационная активность.

Authors investigate one of the most advanced groups of the Russian business community – the real and potential subject of modernization processes in Russia. Professional and business, social and valuable features of human potential of this group, its place in social-group structure, and also models of behavior peculiar to it and types of interactions in the problem institutional environment come to light. The special attention is given to the character of informal solidarity and the conflicts both with the power and within business community. Conclusions about the major factors and barriers on a way of crystallization of successful economic actors as perspective modernization community become.

**Keywords:** successful economic actors, subjects of modernization, institutional environment, power and business, informal solidarity, trust, business associations, innovative activity.

Обсуждаемые сценарии развития российской экономики и общества в конечном счете упираются в два тесно связанных вопроса. Первый – о потенциальных субъектах и социальных механизмах изменений, а второй – о создании благоприятных условий для реализации человеческого потенциала этих субъектов. Неспособность

---

*Заславская Татьяна Ивановна – академик РАН, декан факультета “Московская школа социальных и экономических наук” Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ.*

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

*продвинутого меньшинства* стать движущей силой обновления общества справедливо относится к одному из ключевых признаков его загнивания. Но кто сегодня входит в это продвинутое меньшинство, то есть в те 3% трудоспособного населения, для которого модернизация – не “фигурная кампания, спущенная сверху”, а “вопрос выживания, самоформирования в собственной стране” [Ходорковский, 2009]? И действительно ли оно “не способно”, а если да, то что (кто) ему мешает?

Многочисленные эмпирические исследования показывают наличие сил, заинтересованных в успешном развитии общества, в *разных* социальных группах и непременно в *бизнесе*. В частности, как свидетельствуют наши разработки, за прошедшее десятилетие весьма заметная часть относительно *молодых, образованных и преуспевших* предпринимателей и менеджеров оформилась в одну из авангардных социальных общностей [Заславская, Крылатых, Шабанова, 2007; Заславская, 2011; Шабанова, 2010; 2011]. Как и другие представители “креативного меньшинства”, эти люди малодоступны для широкомасштабных эмпирических исследований и практически не попадают в массовые опросы, составляя в них статистическую погрешность. Уникальную возможность изучения этой группы дают опросы слушателей программ *MBA (Master of Business Administration)* – в нашем случае в РАНХ – лидере бизнес-образования высшей ступени в России. На текущий момент проведены четыре волны исследования (с периодичностью раз в два года): 2004 г. – 1016 чел., 2006 г. – 1445 чел., 2008 г. – 1279 чел., 2010 (октябрь–декабрь) – 1104 чел.<sup>1</sup>.

Опираясь на результаты этих исследований, попытаемся *комплексно* осмыслить особенности продвинутой части российского *делового* сообщества как реальных и потенциальных *социальных акторов* трансформации экономики и общества. На основе выявления профессионально-деловых, ценностных и других особенностей их *человеческого потенциала*, места в *социально-групповой структуре*, а также моделей поведения в современной *институциональной* среде (инновационных – традиционных, правовых – противоправных, индивидуальных – коллективных), включая планы миграции из России, попытаемся показать, *что* сегодня удастся, а *что* не удастся преуспевающим предпринимателям и менеджерам, каковы факторы и ограничения на пути реализации их профессионально-делового потенциала, *кого* они видят в качестве своих попутчиков и противников. Обращение к одной из самых образованных и продвинутых групп делового сообщества тем более важно, что именно ее представители могут рассматриваться в качестве весьма авторитетных *экспертов* по современному состоянию и тенденциям изменения институциональной среды бизнеса, а также по *факторам* и *акторам*, способствующим или препятствующим его развитию.

## **К характеристике теоретико-методологического подхода**

Вопрос о реальных и потенциальных акторах, а также социальных механизмах продвижения к конкурентоспособной экономике и обществу пока остается открытым. Но в последнее время он все чаще поднимается в неугасающих научных дискуссиях о будущем России. В разных научных традициях этот вопрос осмысливается, разумеется, по-разному.

Самая незавидная участь достается актерам в *объективистских* (или *структуралистских*) концепциях, которых – со времен Э. Дюркгейма до наших дней, – отличает пренебрежительное отношение к каким-либо преднамеренным действиям индивидов и свойствам их сознания. Общество/структуры детерминируют как действия, так и желания, потребности индивидов. Характер отношений между индивидами/действиями и обществом/структурами удачно передает метафорическое сравнение с листьями и деревом: “Листья вырастают и опадают в соответствии с временами года, в то время, как именно дерево и его ветви на протяжении долгого времени определяют их форму и

<sup>1</sup> В разные годы доля опрошенных составляла от 53 до 61% общего числа слушателей второго–четвертого семестров обучения.

расположение. Согласно такому взгляду на вещи индивидуальные действия сравнимы с дрожанием листьев на ветру” [Ни, 1999, с. 4]. В роли детерминирующих индивидуальные действия факторов в разных структуралистских концепциях выступают те или иные *надьиндивидуальные* образования – новации в технике, экономические преобразования, политические институты и др. [Дилигенский, 2002, с. 41]. При осмыслении будущего России сторонников этого подхода легко распознать по обращению к таким конструктам, как “институциональные матрицы”, из которых вырваться невозможно, неизменность культуры, рассматриваемой как “индальгенция на неререформируемость”, и т.п.

Иной взгляд на движущие силы общественных изменений отличает сторонников *субъектных традиций – деятельностной и структурно-деятельностной*. Эти силы не выносятся за рамки возможностей индивидов, а непосредственно связываются с их деятельностью. Общество/структуры представляются как непрерывный созидательный процесс, конструируемый человеческим мышлением, представлениями и поступками; как результат действий множества индивидов, обладающих свободой выбора. Все институционализованные образования, такие как “государство”, “рынок” и др., в конечном счете, сводятся к объяснимым действиям индивидов. Наличие социальных сил и социальных институтов, которых индивиды в данный момент не могут преодолеть, вовсе не отрицается. Однако они “являются все-таки только *социальными* силами и институтами, то есть они созданы людьми, продолжают существовать благодаря людям и отмирают, когда люди перестают ими пользоваться... Слишком частое нарушение правил приводит к тому, что они быстро прекращают свое существование” [Монсон, 1994, с. 25, 71].

Наиболее продуктивным для осмысления глубины и характера кристаллизации преуспевающих экономических акторов как продвинутой социальной общности, факторов и барьеров на этом пути нам представляется *деятельностно-структурный* подход, базирующийся на синтезе макро- и микроуровневой социальной реальности [Заславская, 2004; 2002; 1995; 1985; Штомпка, 1996; Archer, 1988; Mouzelis, 1991]. Как и в случае с *деятельностным* подходом, в данном случае в поле зрения вовлекаются и *структуры*, и *действия*. Отличие, на наш взгляд, состоит в том, что приверженцы *деятельностно-структурного* подхода (точное название еще не сложилось) не ограничиваются параллельным анализом структур и действий (преимущественно на факторном уровне), а стремятся понять *механизмы* их взаимосвязи. Кроме того, они признают и за субъектами, и за структурами определенную степень *автономности*, акцентируя важность изучения механизмов и потенциала независимости одного уровня от другого.

В самом деле, никакая социально-экономическая система не может достичь предполагаемой цели преобразований, изначально находясь в *любом* состоянии, при *любых* (внутренних или внешних) начальных условиях и, тем более, в *любой* промежуток времени. Для достижения желаемого она должна оказаться в “области достижимости”. Модернизация экономики неосуществима при отсутствии работников определенного качества; переход на постиндустриальный уровень вряд ли возможен при разрушенном индустриальном базисе; при определенных свойствах системы осуществить приватизацию легче, чем пересмотреть ее итоги; эволюция чаще предпочтительней революций; коль скоро провозглашена та или иная политика, то какое-то время она будет проводиться, и проч. Но определенной независимостью, автономностью от своего положения в структуре и социального контекста обладают индивиды. Так, в любом обществе есть небольшая часть (5–7%) людей, обладающих предпринимательским талантом, склонных к предпринимательскому риску, и пр. А если сложившиеся в обществе “правила игры” сравнить с лабиринтом, то даже слабонервные микроакторы могут отклоняться от правил, “делая подкопы” или “перелезая через стены лабиринта”.

Как макро-, так и микроуровень анализируются в двух ипостасях – в потенциальной возможности и в действительности. Это помогает глубже осмыслить спектр

возможных траекторий и перспектив. Вектору же изменений придается *вероятностный* характер: хотя поле возможностей в каждый момент времени ограничено, оно никогда не лишает субъектов возможности выбора. Важное достоинство российской версии данного подхода – включение в анализ субъектов, различающихся объемом и структурой своих политических, административных, экономических, профессиональных, силовых и социальных ресурсов, что дифференцирует их роль в макродвигах [Заславская, 2004].

Использование деятельностно-структурного подхода при осмыслении процесса “кристаллизации” продвинутых экономических акторов как модернизационной общности в российской институциональной среде предполагает следование следующим принципам. Кардинальные макропреобразования нельзя осуществить “только сверху”: они нуждаются в продвижении “снизу”. А потому важно осмысливать динамику отношений “бизнес–власть”, “бизнес–бизнес” и “бизнес–общество” (свойство *много-субъектности*). Отсюда следует, что модернизацию экономики нельзя реализовать без модернизации общества (свойство *системности*).

Две ипостаси понимания процесса (или проблемы) – в *потенциальной* возможности и в *действительности* – предполагают выявление разрыва между предпочтениями и готовностью экономических акторов к модернизационной деятельности, с одной стороны, и доминирующими *реальными* (добровольными или вынужденными) практиками – с другой. Для осмысления глубины и характера этого разрыва необходимо принимать во внимание как места экономических акторов в социально-групповой и институциональной структурах, так и уровень их человеческого потенциала (включая рассогласованность позиций на разных осях).

Учет же определенной *автономности* макро-, мезо- и микроуровней социальной реальности означает, что экономические акторы в течение достаточно долгого времени могут оставаться индифферентными даже к самым позитивным импульсам “сверху”. Соответственно, и их спонтанная модернизационная активность (особенно если они разобщены) не сразу становится заметной и для макроакторов. Кроме того, воздействие на макроуровень может быть результатом *непреднамеренных* действий очень многих микро- и мезоакторов, в *одиночку* преследующих свои прагматичные цели в современной бизнес-среде (*кумулятивный эффект*).

### **Успешные экономические акторы: профессионально-деловые и статусные особенности**

На продвинутость и перспективность наших респондентов указывает *сочетание* ряда важных признаков, вряд ли присущих какой-либо иной группе предпринимателей и менеджеров. Прежде всего их отличает *относительная молодость на фоне весьма солидного стажа работы в бизнесе*. При среднем возрасте – 34,4 года (медиана – 34 года, 61% – не старше 35, а 83% – не старше 40 лет) средний стаж их работы в бизнесе – 9,8 лет (медиана – 9 лет). Большинство из них не имеют опыта работы в дореформенный (советский) период, а многие (73%) – и в период первоначального накопления капитала в 1990-х гг. Другое важное отличие – *высокий уровень бизнес-образования и установка на его постоянное наращивание как источник дальнейшего делового успеха*. (Все они – слушатели программ МВА, более 60% учатся за свои деньги; 69% в последние пять лет повышали квалификацию в других местах, в том числе 21% за рубежом.)

Несмотря на относительную молодость, эту группу отличают *довольно высокий профессионально-должностной и социально-экономический статус, высокая самооценка и удовлетворенность достигнутыми деловыми позициями*. Так, 50% респондентов (в 2004–2008 гг. – 60%) – генеральные директора, директора, их заместители, руководители филиалов и прочие топ-менеджеры, 39% – руководители подразделений, функциональные менеджеры. Сопоставление с результатами масштабных исследований среднего класса, проводимых Независимым институтом социальной

политики [Малева, Овчарова, 2008], позволяет заключить, что по совокупности признаков основная часть наших респондентов относится либо к весьма малочисленному ядру среднего класса, (5–7%), либо даже выше его. Не случайно более половины (55%) респондентов отнесли себя к среднему слою, а 39% – к социальным слоям *выше* среднего.

Благодаря своей включенности в бизнес наши респонденты достигли социального статуса и уровня реализации способностей, который их вполне удовлетворяет: основной их части (77%) удается в “полной” или в “достаточной” мере реализовать свои способности. 68% оценивают достигнутый должностной статус как соответствующий их возможностям и намерениям. Столько же (68%) считают, что заработная плата (доход) соответствует их вкладу в деятельность фирмы<sup>2</sup>. Иными словами, большинству из них удается успешно конвертировать свой человеческий потенциал в статусно-должностные, экономические и другие значимые ресурсы.

В системе ценностных ориентаций важное место занимают *достижительные ценности*: “деловой и профессиональный успех, удачная карьера” (59%) уступают лишь такой ценности, как “семейное счастье, любовь, дети” (66%). Среди других важных жизненных ценностей – самостоятельность, независимость, управление своей судьбой (46%); материальный достаток, благосостояние семьи (43%); профессионализм, высокая компетентность в своей сфере (41%) и др.

Таблица 1

**Личные инновационно-рыночные продвижения за последние 2–3 года (в %)**

"Что Вам лично удалось сделать в последние 2–3 года для компании, в которой вы работаете?"	2008 г.	2010 г.
<b>Те или иные инновации (одна или несколько)</b>	53	60
разработка / участие в разработке и внедрении передовых технологий	23	28
освоение /участие в освоении новых видов продукции и услуг	20	26
осуществление успешных организационных новаций	21	22
создание собственного успешного бизнеса, фирмы (2008 г.) / создание или участие в создании компании с нуля (2010 г.)	12	10
<b>Рыночные продвижения (одно или несколько)</b>	49	56
существенное увеличение объема продаж и доходов компании	27	26
выход на новые рынки, открытие новых филиалов и представительств	20	19
повышение качества, рост конкурентоспособности продукции	16	26
легализация части теневых операций, освоение норм цивилизованного бизнеса	6	6,5
<b>В целом имели инновационно-рыночные достижения</b>	73	82

В остропроблемной институциональной среде наши респонденты демонстрируют достаточно высокий *инновационно-деятельностный потенциал*. Те или иные *личные инновационно-рыночные продвижения* за последние два–три года имели 82% респондентов, причем в кризисные годы их доля даже увеличилась (см. табл. 1). При этом 60% указали на те или иные *инновации* (одну или несколько), а 56% удалось осуществить те или иные *рыночные продвижения* (одно или несколько), причем различия между занятыми в малом, среднем и крупном бизнесе по всем обозначенным позициям статистически не значимы. Несмотря на то, что кризис так или иначе затронул подав-

<sup>2</sup> Некоторое снижение этого показателя в кризисные волны (2008, 2010 гг.) по сравнению с 2004 и 2006 гг. (76 и 74%, соответственно) вполне закономерно. Но даже в кризис его значения остаются весьма высокими.

ляющее большинство респондентов, оценки нынешнего экономического положения их *компаний* достаточно высоки: 58% оценили его как отличное или хорошее, 33% – как удовлетворительное и лишь 3% – как плохое.

Таким образом, непрерывно нарастающий профессионально-деловой потенциал, эти экономические акторы добились и продолжают добиваться *личного* делового успеха, способствуют преуспеванию своих *компаний*, одновременно укрепляя рыночные основания российской экономики. *В рамках своих социальных позиций* они давно уже участвуют в *спонтанной модернизации “снизу”*, содействуя продвижению экономики и общества к большей конкурентоспособности. Есть веские основания полагать, что и в перспективе именно эта группа относительно молодых, образованных, амбициозных и преуспевающих экономических акторов скорее и активнее других способна стать проводником инновационного бизнеса. Значит, ее можно рассматривать как один из потенциальных локомотивов модернизации России.

## **О некоторых социальных качествах успешных экономических акторов**

Вклад успешных экономических акторов в развитие российской экономики и общества, а также потенциал их личного преуспевания определяются не только их навыками, умениями и экономическими ресурсами, но и *социальными* качествами (ресурсами). Среди важнейших: уровень и характер консолидации, уровень доверия к институтам и друг к другу, особенности правового сознания и поведения, политическая активность и др. Насколько же продвинуты и перспективны наши экономические акторы в этих отношениях? Согласованы ли их профессионально-деловые характеристики с социальными? А если нет, то почему, и к чему это приводит?

**1. Формальные солидарности.** Начнем с того, что российским *экономическим* акторам (как и основной части населения) присущ так называемый *асоциальный синдром* – отсутствие культуры совместного действия и стремления к самоорганизации даже для защиты своих общих интересов. Это лишает бизнес важнейшего ресурса эффективной и инновационной экономической деятельности. Из сферы воздействия бизнес-сообщества фактически выпадают институты власти, социетальный уровень управления обществом, где “правит бал бюрократия и олигархические группировки” [Дилигенский, 2002]. И хотя национальные, региональные и отраслевые предпринимательские объединения в России постепенно развиваются, они пока не оказывают заметного влияния на экономическую деятельность бизнесменов. Многочисленные эмпирические исследования фиксируют большие расхождения в оценках эффективности деловых объединений и ассоциаций в зависимости от их типа (отраслевые или региональные), масштабов бизнеса (малый, средний, крупный), уровня политической конкуренции в регионах а также от оценивающих субъектов (бизнес или руководители ассоциаций) и др. [Голикова, 2007; Паченков, Олимпиева, 2005; Зудин, Яковлев, 2011; Яковлев, Зудин, Голикова, 2011; Doner, Schneider, 2000; Markus, 2007; Pyle, 2006; 2011].

Что касается *преуспевающих* российских предпринимателей и менеджеров, то *асоциальный синдром* присущ и им. Они устойчиво отводят очень скромную роль членству в *формальных* объединениях, ассоциациях, союзах предпринимателей, ставя его едва ли не на последнее место в деловом успехе своих компаний. Оценку четыре–пять баллов по пятибалльной шкале дали этому фактору лишь 17% респондентов (а один–два балла – 49%). Эта оценка не зависит ни от текущего экономического положения компании, ни от его динамики за последние годы. Различия же в зависимости от масштабов бизнеса и отрасли оказались статистически значимыми. Членство в союзах, ассоциациях и объединениях предпринимателей чаще находят высокозначимым занятые в *крупном* бизнесе (28% против 14% в малом и среднем и 11% – в транснациональном), а также занятые в кредитно-финансовой сфере, страховании (26%) и реальном секторе (19%).

## Оценка степени развития деловой среды в 2008 и 2010 гг. (в % по строке)\*

	1–2 балла		4–5 баллов	
	2008 г.	2010 г.	2008 г.	2010 г.
Роль деловой репутации	4	5	72	74
Роль <i>неформальных</i> деловых сетей, связей	9	5	66	73
Строгость соблюдения деловых обязательств, этики	15	15	41	54
Строгость соблюдения законов и правовых норм	18	26	33	31
Взаимопомощь постоянных партнеров	21	18	29	38
Уровень взаимного доверия бизнесменов	17	20	26	33
Роль предпринимательских союзов, ассоциаций	49	63	14	12

\* Вопрос звучал так: “Оцените, пожалуйста, по пятибалльной шкале степень развития окружающей вас деловой среды по следующим направлениям...”. 1 – нулевая, 2 – низкая, 3 – средняя, 4 – высокая, 5 – очень высокая.

Небольшая роль, отводимая формальным солидарностям<sup>3</sup>, в значительной степени объясняется скромностью их возможностей в проблемной в правовом отношении деловой среде. Развитие бизнес-ассоциаций практически не сказывается на снижении остроты проблем в отношениях *бизнеса с властью*, то есть не позволяет экономическим акторам выходить за границы собственных социальных позиций, влиять на институты власти, препятствующие эффективному бизнесу. Так, высокая оценка (четыре–пять баллов) уровня развития предпринимательских союзов, ассоциаций в окружающей деловой среде (12% респондентов) вполне уживается с констатацией остроты таких проблем, как: непрозрачность, нечеткость правил игры в отношениях власти с бизнесом (70% от числа высоко оценивших роль деловых союзов и ассоциаций), невозможность противостоять произволу чиновников (66%) и коррупции (79%), нестабильность правил игры (68%), несправедливость системы налогов на бизнес (68%), слабость поддержки бизнеса региональными и местными властями (66%), несправедливость отношений власти с бизнесом (59%) и др. Не случайно только 6% респондентов при нарушении их законных прав в деловой сфере обращались за помощью в предпринимательские союзы и ассоциации. А та или иная помощь со стороны последних встречалась в личной практике всего 4–5% респондентов.

Поскольку бизнес-ассоциации пока не в силах вести *равноправный* диалог с властью и значимо влиять на деловой климат, преуспевающие экономические акторы придают ключевое значение *индивидуальной* адаптации к устанавливаемым властью формальным и неформальным правилам игры. Важную роль тут играют *неформальные солидарности* – как вертикальные (с чиновниками), так и горизонтальные (с другими экономическими акторами).

**2. Неформальные солидарности.** Широко распространенные в современной бизнес-среде *неформальные* деловые сети и связи оставляют далеко позади солидаризацию на *формальной* основе (см. табл. 2). Причем по сравнению с докризисным временем, современная бизнес-среда характеризуется не только более высокой ролью *неформальных сетей и связей* (+ 7 процентных пункта), но и более высоким уровнем

<sup>3</sup> Так мы далее для краткости будем называть солидарности на *формальной* основе, то есть на основе членства в разного рода союзах, бизнес-ассоциациях, объединениях предпринимателей и др.

*взаимопомощи постоянных партнеров* (+ 9 процентных пункта), а также *строгости соблюдения деловых обязательств, этики* (+ 13 процентных пункта) и др.<sup>4</sup>.

В принципе, констатация высокой роли неформальных деловых сетей и связей еще не означает, что они являются *социальным капиталом* экономических акторов. Сети могут быть малодоступными для новых участников, а пребывание в них способно породить и положительные, и отрицательные эффекты. Так, в последние два–три года 14% респондентов (18% топов и 10% *не-топов*) получали важную информацию от сотрудников компаний-конкурентов. Но в то же время, более 40% из них сами сталкивались с передачей сотрудниками их компаний перспективной информации конкурентам<sup>5</sup>. Наем сотрудников, родственники которых занимают важные для компании позиции (отмеченный 27% респондентов), может означать как рост доступа к дефицитным ресурсам (включая привилегии, выгодные заказы, перспективную информацию), так и снижение человеческого потенциала компании, рост напряженности в коллективе (когда руководители “нагружают” подразделения людьми с сомнительными профессионально-деловыми качествами).

Чтобы неформальные сети и связи могли стать социальным капиталом, они должны конвертироваться в другие значимые ресурсы экономических акторов (компаний). В нашем случае чаще всего именно так и происходит. Чем выше в окружающей деловой среде роль неформальных сетей и связей, тем чаще экономические акторы оценивают их как важные факторы делового успеха своих компаний (оценка четыре–пять баллов). В среде с *высоким* уровнем развития неформальных деловых сетей и связей таковых оказалось 69% (против 35 и 40% в среде со слабым или умеренным уровнем развития неформальных сетей/связей).

Среди факторов делового успеха своих компаний успешные экономические акторы отводят важное место как *вертикальным*, так и *горизонтальным* неформальным связям. Так, 55% респондентов оценили роль в успехе своих компаний неформальных связей руководителей с *чиновниками* как высокую или очень высокую (четыре и пять баллов). Еще больше (61%) тех, кто приписали такую роль *неформальным* связям и сетям в *деловом сообществе*<sup>6</sup>. Примечательно, что самая многочисленная часть (41%) респондентов дала высокие оценки и вертикальным, и горизонтальным неформальным связям; 20% – выше оценили горизонтальные связи, а 14% – вертикальные. И только 24% респондентов указали на слабую (один–два балла) или умеренную (три балла) роль и вертикальных, и горизонтальных неформальных связей в успехе своих компаний.

Вопрос о том, в какой мере *неформальные*, солидарности могут служить субститутом *формальных*, остается открытым. В единичных исследованиях, проведенных в европейских странах, гипотеза о замещении формального и неформального социальных капиталов не подтверждается, там они играют взаимодополняющую роль [Gesthuizen... 2011]. В нашем случае оказалось, что бесспорными лидерами по оценке *формальных* солидарностей как важных факторов делового успеха компаний (четыре–пять баллов)

---

<sup>4</sup> Отметим, что роль неформальных деловых сетей, связей оценивается существенно выше, чем уровень развития ряда социальных феноменов, характеризующих качество этих связей (строгость соблюдения деловых обязательств, этики, законов и правовых норм, уровень взаимного доверия бизнесменов, развитие взаимопомощи). Эти расхождения свидетельствуют о сложности современных неформальных солидарностей, которые заслуживают отдельного разговора.

<sup>5</sup> В целом с передачей сотрудниками фирмы перспективной информации конкурентам в последние два–три года сталкивались 14% респондентов. Различия по профессионально-должностному статусу статистически не значимы.

<sup>6</sup> Чаще к ресурсу социального капитала как значимому фактору делового успеха компаний обращаются занятые в отечественном бизнесе, чем в транснациональном. Но если в отношении роли *горизонтальных* неформальных связей внутри отечественного бизнеса нет значимых различий в зависимости от его масштабов (60–64% против 48% – в транснациональном дали оценку в четыре–пять баллов), то относительно роли *вертикальных* неформальных связей с чиновниками особо выделяется *крупный* бизнес (61% против 48–52% в других группах).



оказались те экономические акторы, которые придают столь же высокое значение и вертикальным, и горизонтальным *неформальным* солидарностям (28% против 17% в целом по массиву). В группе же экономических акторов, не придающих большого значения *неформальным* солидарностям (роль и вертикальных, и горизонтальных связей оценивается в один–три балла), наблюдается гораздо более низкая значимость и *формальных* солидарностей (9% – четыре–пять балла).

Представления о факторах делового успеха компаний находят закономерное продолжение в *личных практиках* респондентов по конструированию неформальных солидарностей (и, в свою очередь, отражают успешность этих практик). Так, более половины (53%) преуспевающих экономических акторов в последние два–три года вступали в те или иные *неформальные солидаристические* взаимодействия *внутри* делового сообщества<sup>7</sup>. В частности, более трети респондентов (37%) в трудных ситуациях получали деловую и финансовую помощь со стороны партнеров. Примечательная черта – постепенное развитие *виртуальных* сетевых связей (см. [Мясникова, 2007; 2009; Понявин, 2009; Варлыгина, 2008; Федотченко, 2010] и др.), придающих неформальным связям новое качество. По нашим данным, в последние два–три года в виртуальной сетевой взаимопомощи участвовали 22% занятых в бизнесе (против 17% в 2008 г.). При этом 16% респондентов получали через Интернет полезные деловые советы от *незнакомых* лиц, 12% сами делились опытом с *незнакомыми* бизнесменами и менеджерами (в том числе 6% делали и то, и другое). По-видимому, *виртуальные* сетевые взаимодействия и далее будут нарастать и дополнять ресурсы *неформальных* деловых сетей, основанных на *персонифицированных* связях. Во всяком случае, уже сегодня “виртуальные солидарности” играют более заметную роль в деловой активности респондентов, чем *формальные* объединения в *реальном* пространстве.

Значительная роль неформальных связей, высокая значимость деловой репутации, развитие деловой взаимопомощи как со “своими”, так и “с незнакомыми другими”, более строгое соблюдение деловых обязательств и этики свидетельствуют о спонтанной кристаллизации продвинутой части экономических акторов как особой *социально-деловой общности*.

**3. Особенности правового сознания и поведения.** Модернизация институтов предполагает не только развитие рынка и рост конкуренции, но и усиление цивилизованной компоненты в рыночных отношениях. Между тем длительное функционирование в бизнес-среде, пронизанной противоправными практиками, не может не отразиться на правовом сознании даже самых образованных и экономически продвинутых экономических акторов. Пока оно далеко от стандартов цивилизованного бизнеса. Однако изучаемые экономические акторы весьма чутко реагируют на изменения в деловой среде, демонстрируя высокую *потенциальную* готовность к перемещению в правовое поле и интеграции в более цивилизованный бизнес. В те годы, когда респонденты указывали на *улучшение* правовой ситуации в бизнесе, фиксировалась и более высокая доля *законопослушных* в их составе (см. табл. 3). Кроме того, в этом отношении они практически не отличаются от куда менее активных *массовых групп* россиян<sup>8</sup>.

Напомним, что в группу “законопослушных” входят респонденты, считающие, что “хотя законы и несовершенны, их все-таки надо выполнять, потому что нарушение обойдется дороже”. “Нарушители”, напротив, твердо уверены в том, что “в современных условиях вести бизнес только законными способами чаще всего невозможно”. Менее же категоричные “релятивисты”, исходя из своего опыта работы в бизнесе, полагают, что все зависит от обстоятельств: в принципе, нужно стремиться к исполнению

<sup>7</sup> Если учесть получение важной информации от сотрудников компаний-конкурентов, то эта доля повысится до 59%. Включение в поле зрения обращения к *личным* связям в случае нарушения законных прав (минуя обращение в *правоохранительные органы* по *личным* каналам и стратегию “откупаться”, чтобы оставили в покое) увеличивает эту долю до 68%.

<sup>8</sup> В самом деле, по данным Левада-Центра (июль 2011 г.), большая часть россиян (59%) считают, что в России сейчас нельзя жить, не нарушая закона (против 34% уверенных в обратном) [Общественное... 2012, с. 120].

**Особенности правового сознания занятых в бизнесе (в %)**

	2004 г.	2006 г.	2008 г.	2010 г.
“Законопослушные”	28	35	41	38
“Релятивисты”	47	50	38	39
“Нарушители”	25	15	21	23

законов, но иногда в интересах дела от них приходится отступать. Нельзя, разумеется, исключить, что часть респондентов, отнесших себя к законопослушным, на самом деле не являются таковыми. Но важнее то, что большая часть их (“релятивисты” + “нарушители”) *открыто* заявляют о своей незаконопослушности. Снижение доли этих групп с 70% в 2004 г. до 59% в 2008 г. – несомненно, позитивный сдвиг, который, впрочем, в 2010 г. несколько ослабел (62%).

Подчеркнем, что с приходом в бизнес нового поколения доля носителей правового сознания не увеличивается. Более того, в младшей возрастной группе (до 30 лет) доля законопослушных – 32% против 41–46% в более старших группах. Иными словами, само по себе обновление состава предпринимателей и менеджеров за счет поколений, пришедших в бизнес в более спокойные времена, не обещает сделать российский бизнес более законопослушным.

В целом, основная часть респондентов сталкивается с нарушением своих законных прав в деловой сфере (2010 г. – 78%, 2006 г. – 74%). Обладая высоким человеческим, экономическим и социальным капиталами, успешные экономические акторы в большинстве случаев (80%) отстаивают нарушенные права (“как правило, удается” – 27%, “чаще удается” – 53%). При этом они намного чаще погружаются в *неформальное* социальное пространство (см. табл. 4), чем в формальное: 76% использовали те или иные *неформальные* способы, а 32% – те или иные *формальные* способы, причем 18% сочетали те и другие. Примечательно, что в динамике *формальная* компонента (предполагающая равенство всех перед законом) активно нарастает. Если к *сугубо формальным* способам защиты законных прав в 2006 г. прибегали лишь 5% занятых в бизнесе, то в конце 2010 г. – уже 14% (*только неформальные* способы в 2006 г. использовали 75%, а в 2010 г. – 58% респондентов).

Таблица 4

**Особенности поведения бизнесменов при нарушении их законных прав**  
(в % от числа столкнувшихся с нарушением деловых прав)

Предпринимаемые меры	2010 г.	2006 г.
1. Никуда не обращаюсь, пытаюсь мирно договориться	41	55
2. <i>Официально</i> обращаюсь в правоохранительные органы	27	19
3. Обращаюсь в правоохранительные органы по <i>личным</i> каналам	24	26
4. Использую другие <i>личные</i> связи	35	45
5. Приходится в той или иной форме “откупаться”, чтобы оставили в покое	19	13
6. Обращаюсь за помощью в предпринимательские союзы, ассоциации	6	4
7. Обращаюсь в частное охранное агентство	4	4
8. Прибегаю к помощи неформальных силовых структур (“крыш”)	3	4
9. Приобретаю недвижимость за рубежом	3	–
10. Перевожу капиталы за рубеж	2	–

Популярность обращения в правоохранительные структуры за годы мониторинга практически не изменилась (42% – 2006 г. и 44% – 2010 г.), но доля обращающихся по *официальным* каналам возросла. Иными словами, экономически и социально продвинутые бизнесмены используют правоохранительные органы для восстановления своих законных прав активнее других. При этом они задействуют как свой неформальный ресурс (более высокий экономический и социальный капиталы), так и формальный (развитие правовых служб в компаниях и пр.). Нарастивание последнего отражает стремление преуспевающих экономических акторов формировать в своих компаниях более высокую правовую культуру и, по возможности, решать “внешние” проблемы в рамках правового поля.

**4. Уровень институционального и взаимного доверия.** Принято считать, что российскому бизнесу присущ очень низкий уровень доверия. Применительно к *успешным* экономическим акторам это верно лишь по отношению к *институтам власти*. В первую очередь это проявляется в отношении к правоохранительным органам (милиции/полиции и судебной системе). В 1–2 балла по 5-балльной шкале оценили уровень своего доверия к милиции 68% опрошенных (как в 2010, так и в 2008 г.), к судебной системе (без арбитражного суда) – 55% (2008 г. – 54%), а к арбитражному суду – 43% (2008 г. – 40%). Весьма невысоок уровень доверия респондентов и к местным органам власти (оценку один–два балла в 2010 и 2008 гг. дали, соответственно, 54% и 51%), повыше – к Правительству РФ. Однако в 2010 г. доверие к Правительству заметно снизилось: оценку 1–2 балла дали 45% против 29% в 2008 г. (см. табл. 5).

Таблица 5

Уровень доверия занятых в бизнесе (в % по строке)\*

	Годы	Баллы					Всего	Медиана
		1	2	3	4	5		
Правительству РФ	2010	15	30	37	17	1	100	3
	2008	8	21	44	22	5	100	3
Местным органам власти	2010	24	34	33	8	1	100	2
	2008	14	37	35	12	2	100	2
Судебной системе (без арбитражного суда)	2010	22	33	36	8	1	100	2
	2008	21	33	34	10	2	100	2
Арбитражному суду	2010	13	30	39	16	2	100	3
	2008	13	27	41	17	2	100	3
Милиции	2010	37	33	25	4	1	100	2
	2008	33	35	27	4	1	100	2

\* 1 – совсем не доверяю, ... 5 – полностью доверяю.

Примечательно, что уровень институционального доверия практически не зависит ни от *профессионально-должностного статуса и масштабов бизнеса*, ни от *поколенческих* особенностей респондентов (младшее/старшее поколение с подразделением на время вхождения в бизнес в 1990-е или 2000-е гг.). Одинаково низок он как у *топов*, так и у “не-топов”; у занятых как в малом или среднем, так и в крупном или транснациональном бизнесе. Статистически значимое различие имеется только по уровню доверия к *местным* органам власти. Причем у “не-топов” он еще ниже, чем у “топов”: в один–два балла его оценили, соответственно, 62% и 53%. Самый низкий уровень доверия к местным органам власти – у занятых в *транснациональном* бизнесе (один–два балла у 69% против 54–58% в отечественном бизнесе). Интересно, что, несмотря

на заявленный властью курс на модернизацию экономики, респонденты, занятые в секторе *высоких технологий* (независимо от отрасли), доверяют правительству и местным органам власти существенно меньше остальных – 50% недоверяющих (один–два балла) правительству и 77% – местной власти против 45% и 58% по массиву в целом. Примечательно и то, что респонденты, более доверяющие правительству, чаще включают инновационный характер деловых стратегий в важнейшие факторы успеха своих компаний (на фоне отсутствия статистически значимых различий по другим видам институционального доверия).

Крайне низкий уровень *институционального* доверия – важный сигнал неблагоприятия современной деловой среды, наличия большого числа барьеров и ограничений не только для эффективной деятельности, но и для становления более цивилизованного бизнеса. Институциональное недоверие препятствует разработке и реализации *долгосрочных* деловых стратегий (включая инновационные), без которых провозглашенная модернизация попросту невозможна.

Между тем уровень доверия респондентов своим *партнерам* и *контрагентам* намного выше. Данные наших опросов 2006–2010 гг. не подтверждают распространенного представления о том, что российскому бизнесу присущ крайне низкий уровень доверия<sup>9</sup>. Основная часть наших респондентов оценила уровень *взаимного* доверия *бизнесменов* как умеренный (в три балла) 47% или высокий (четыре–пять баллов) – 33%. Еще выше оценивают респонденты уровень *своего* доверия партнерам и контрагентам: четыре и пять баллов поставили 51% респондентов (см. табл. 6). Весьма высок уровень доверия *своим подчиненным* (в четыре–пять баллов его оценили 78% бизнесменов). И хотя в кризисные годы он несколько снизился, серьезное продвижение по сравнению с 2006 г. по-прежнему сохраняется. В весьма непростой институциональной среде высокие уровни и *межфирменного*, и *внутрифирменного* доверия выступают значимыми факторами (ресурсами) делового успеха и важными атрибутами продвижения к более цивилизованному бизнесу.

Таблица 6

**Уровень доверия занятых в бизнесе слушателей партнерам, контрагентам и подчиненным (в % по строке)\***

		Баллы					Медиана
		1	2	3	4	5	
Партнерам, контрагентам	2010 г.	3	3	43	47	4	4
	2008 г.	1	4	37	54	4	4
	2006 г.	3	9	44	39	5	3
Своим подчиненным	2010 г.	1	2	19	60	18	4
	2008 г.	1	1	16	63	19	4
	2006 г.	1	4	25	49	21	4

\* 1 – совсем не доверяю, ... 5 – полностью доверяю.

**5. Политические взгляды и политическая активность.** Острая неудовлетворенность российского бизнеса сложившейся в постсоветский период институциональной системой, низкий уровень его доверия к институтам власти свидетельствуют о необходимости глубоких экономических и политических реформ. Современная деловая среда сдерживает развитие не только среднего и малого, но и крупного бизнеса,

<sup>9</sup> Устойчивым представлениям о тотальном дефиците доверия в российской экономике противоречат и результаты других исследований (см. [Яковлев, 2008, с. 30]).

воздвигая перед ними большое число барьеров и ограничений. Это препятствует не только эффективной деятельности экономических акторов, но и становлению российского цивилизованного бизнеса, равно как реализации *долгосрочных* инновационных деловых стратегий, без которых провозглашенная властью модернизация экономики невозможна.

Как же реагируют на сложившуюся ситуацию молодые продвинутые и преуспевающие экономические акторы? Готовы ли они бороться за свои права, за создание прозрачной институциональной среды, содействующей становлению цивилизованного бизнеса, то есть за глубокие экономические и социальные реформы?

Чтобы выяснить это, респондентам был задан вопрос: “Какие общественные силы в наибольшей степени могли бы содействовать модернизации России?”. Первое место в их ответах заняли две “равноправные” силы, набравшие по 56%, а именно – прогрессивные представители *власти*, заботящиеся о будущем России, и представители *бизнеса*, связывающие свое будущее с Россией (к которым принадлежат и они). Следующие два места заняли компетентные специалисты разного профиля с высоким творческим потенциалом (43%) и бизнесмены, добившиеся успеха в инновационной сфере (41%). Остальные же номинации (“уехавшие за рубеж профессионалы, готовые на определенных условиях вернуться в Россию”, “гражданские структуры, общественные объединения, движения, союзы” и “прогрессивные политические партии”) набрали намного меньше голосов – соответственно, 19, 13 и 12%. Таким образом, передовое бизнес-сообщество уповает здесь в равной степени на прогрессивных представителей *власти* и на *продвинутый бизнес*, то есть в значительной степени *на себя*. Действительно, этот жизненно важный процесс не может развиваться ни без соответствующей политики власти, ни без активного участия авангарда делового сообщества.

Казалось бы, такая ситуация должна подталкивать экономических акторов не только к экономической, но и к политической активности, вплоть до создания политических партий, способных отстаивать их интересы. Однако об этом нет и речи. Высшее достижение российского бизнеса – создание, расширение и постепенное укрепление деловых ассоциаций, деятельность которых пока ограничивается организационной, юридической и образовательной помощью бизнесменам без всякой примеси политики<sup>10</sup>. Членами политических партий являются лишь 3%, а материальную помощь партиям оказывает всего один из ста.

Чтобы разобраться с этой ситуацией, мы включили в анкету прямой вопрос: “Интересуетесь ли вы политикой, и в чем это проявляется?”. Примерно четверть (23%) бизнесменов откровенно ответили, что политикой не интересуются. Большинство же ограничиваются отслеживанием информации о политических событиях (56%) и обсуждением их с друзьями и коллегами (46%). В выборах же представительной власти участвуют всего 22% бизнесменов. Что же касается политических симпатий успешных экономических акторов, то наибольшую популярность среди них получила социал-демократическая идеология, набравшая лишь треть голосов. Значительно меньше приверженцев либеральной и умеренно государственнической идеологий (соответственно, 16 и 11%). Все же остальные идеологии в сумме набрали всего 4%. А 37% респондентов сообщили, что им не близка *никакая идеология*, расписавшись тем самым в своей полной аполитичности.

В общей сложности все эти особенности успешных экономических акторов указывают на их меньшую продвинутость в социальном отношении по сравнению с профессионально-деловым. Это существенно тормозит их становление как модернизационной общности. В их деловых практиках пока доминируют *индивидуальные* адаптации к сложившимся (предлагаемым властью) формальным и неформальным правилам

<sup>10</sup> Об этом свидетельствуют и результаты специального исследования роли предпринимательских объединений в современной России. По данным опроса топ-менеджеров крупных и средних акционерных обществ, среди значимых обретений от членства в них респонденты чаще всего называли *информационную* поддержку (53%); гораздо реже – установление устойчивых контактов с органами власти (28%), укрепление позиций на российском рынке (20%) и др. [Голикова, 2007, с. 349].

игры. И в этом они мало чем отличаются от менее успешных экономических акторов и россиян в целом. Насколько же устойчивы эти социальные черты успешных экономических акторов? И от чего они зависят?

### **Конфликты и солидаристические взаимодействия в проблемной социально-правовой среде**

Несмотря на объявленный властью курс на модернизацию, респонденты фиксируют продолжающееся ухудшение институциональных условий деловой активности, особенно инновационной. В 2010 г. *впервые* за годы мониторинга позитивные ответы ни в одном направлении отношений бизнеса с *властью* не перевесили негативных (см. табл. 7). В то время как при остроте накопленных правовых проблем в бизнесе даже сохранение в этой области отмеченного большей частью (54–63%) респондентов *status quo* следует признать крайне неблагоприятным.

Таблица 7

**Оценка характера изменений “правил игры” властей с бизнесом 2004–2010 гг.**  
(в % от занятых в бизнесе)\*

Правила игры	Разность между ответами “лучше” и “хуже”			
	2004 г.	2006 г.	2008 г.	2010 г.
Условия выхода бизнеса “из тени”	+5	+14	+15	-7
Система налогов на бизнес	+38	0	-3	-18
Преодоление экономической преступности	X	+1	-3	-6
Прозрачность, четкость и ясность правил игры	-15	0	-10	-17
Стабильность “правил игры”	-28	-11	-13	-15
Справедливость отношений власти с бизнесом	-30	-19	-20	-14
Защита бизнеса правоохранительными органами	-32	-12	-24	-14
Защищенность частной собственности от огосударствления, национализации	X	-13	-26	-13
Возможность избежать произвола чиновников	X	-16	-32	-20
Преодоление коррумпированности государственного аппарата	X	-22	-39	-23

\* Вопрос звучал так: «В какую сторону изменились “правила игры” государства с бизнесом в сфере вашей деятельности за последние 2–3 года?» (подсказки по каждой позиции: “лучше”, “также”, “хуже”, “трудно сказать”).

Острота проблем в отношениях “власть – бизнес” повсеместно весьма высока, и мало кому удается их избежать (см. табл. 8). По данным исследования 2010 г., за последние два–три года их актуальность по ряду позиций возросла. Наибольший рост по сравнению с 2008 г. наблюдался по таким позициям, как нестабильность правил игры (+11 процентных пункта), непрозрачность, нечеткость правил игры власти с бизнесом (+10 процентных пункта), усугубляемая все большей невозможностью бизнеса влиять на эти правила (+6 процентных пункта). Так что *реальные* сдвиги в отношениях власти с бизнесом, вопреки заявленному курсу на модернизацию, говорят об обратном. На самом деле идет дальнейшее усиление препятствий со стороны власти к инновационной активности бизнеса, выстраиванию долгосрочных деловых стратегий в проблемной институциональной среде, а также продвижению российского бизнеса в сторону большей цивилизованности.

**Оценка остроты отдельных проблем в отношениях бизнеса с властью в 2008 и 2010 гг.**  
(в %)

Проблемы	Нет такой проблемы		Проблема сильная или очень сильная	
	2008 г.	2010 г.	2008 г.	2010 г.
Коррупционированность чиновников	6	6	56	59
Нестабильность “правил игры”	5	4	41	52
Непрозрачность, нечеткость правил игры	8	3	39	49
Невозможность противостоять произволу чиновников	6	9	55	47
Несправедливость системы налогов на бизнес	8	5	43	45
Слабость поддержки бизнеса региональными и местными властями	8	10	40	43
Недостаточное влияние бизнеса на принимаемые законы	9	7	36	42
Несправедливость отношений власти с бизнесом	11	13	43	38
Незащищенность частной собственности	13	12	38	37
Высокая экономическая преступность	11	13	37	27
Слабость защиты бизнеса правоохранительными органами	11	10	41	38
Сложные условия выхода бизнеса “из тени”	20	20	34	34

На проблемность социально-правовой ситуации в бизнесе указывает и характер *непосредственных* взаимодействий с властями, имевших место в личной практике респондентов в последние два–три года. Так, 59% экономических акторов (64% топ-руководителей) вступали в те или иные *конфликтные* взаимодействия с властями. Чаще всего речь шла о *принуждении* властными структурами к спонсорской и благотворительной деятельности – 38% (41% топ-руководителей), вымогательстве чиновниками взяток за выполнение *законных* деловых операций (29% и 36%, соответственно), внеплановых налоговых проверках, начислении налогов “задним числом” (17% и 21%). Заметно распространены и *солидаристические* взаимодействия – 45% (51% топ-руководителей), в первую очередь *взаимовыгодные неформальные* соглашения с чиновниками и контролерами – 33% (39% топ-руководителей), однако они заметно уступают конфликтным.

Таблица 9

**Характер личных взаимодействий предпринимателей и менеджеров с властью и внутри бизнес-сообщества, 2008–2010 гг. (в %)**

Характер взаимодействий	С властью		Внутри бизнеса	
	2010 г.	2008 г.	2010 г.	2008 г.
Только конфликтные	27	33	22	27
Только солидаристические	13	10	27	26
И те и другие	32	24	27	26
Ни тех, ни других	28	33	24	21
Итого – конфликтные	59	57	49	53
Итого – солидаристические	45	34	54	52

В целом в рамках делового сообщества было больше солидаристических взаимодействий, а во взаимодействиях бизнеса с *властью* конфликты преобладали над солидарностями. Тем не менее в последние годы доля солидаристических взаимодействий в отношениях бизнеса с властью сильно увеличилась (см. табл. 9).

О чем свидетельствуют эти сдвиги? Означают ли они, что власть начала применять в своих отношениях с бизнесом более “дружелюбную” политику? Что при этом изменилось и как это сказалось на условиях реализации (раскрытия) профессионально-делового и инновационного потенциала преуспевающих экономических акторов? Чтобы ответить на эти вопросы, необходимо выяснить не только характер *непосредственных* взаимодействий бизнеса с властью, но и *природу* солидарности между ними.

### Неформальные солидарности и уровень доверия

Как и следовало ожидать, респонденты, *непосредственно* вступавшие в последние два–три года в *конфликтные* взаимодействия с властью, демонстрируют более низкий уровень институционального доверия (см. табл. 10). Наибольший градус недоверия у тех, кто участвовали *только* в конфликтных взаимодействиях с властью, наименьший – у участников *только* солидаристических взаимодействий с ней (последняя группа самая малочисленная – 13%). Примечательно, что “*подкрепление*” *конфликтных взаимодействий солидаристическими практически не сказывается на градусе институционального недоверия*. Так что в целом между уровнем институционального доверия и погружением в те или иные *конфликтные* взаимодействия с властью (даже в сочетании с солидаристическими) существует статистически значимая связь. А вот с вступлением в те или иные *солидаристические* взаимодействия с властью (“чистые” или в сочетании с конфликтными) значимой связи в современных условиях не наблюдается.

Косвенно это можно рассматривать как проявление “*вынужденной солидарности*” бизнеса с властью, основанной не на равенстве прав двух сторон, а на зависимости более слабой стороны от более сильной (включая перетягивание бизнеса в неправовое поле представителями власти, в частности коррупционного вымогательства, и пр.) [Панфилова, 2010]<sup>11</sup>.

Таблица 10

**Институциональное недоверие бизнесменов органам власти в зависимости от характера взаимодействий с ними в последние два–три года (в %)**

Характер взаимодействий с властью	% оценивших свое доверие к государственным органам на 1–2 балла				
	Правительству РФ	Местным органам власти	Судебной системе (без арбитражного суда)	Арбитражному суду	Милиции
Только конфликтные	55	66	61	49	79
Только солидаристические	30	37	48	30	56
И те, и другие	48	64	62	48	77
Ни тех, ни других	36	51	45	39	58
Итого – конфликтные	51	65	61	48	78
Итого – солидаристические	43	56	58	43	70
В целом по массиву	45	58	55	43	70

<sup>11</sup> По данным Национального антикоррупционного комитета (НАК), в общем объеме коррупции в России (240–300 млрд долларов в год) до 60% приходится на откаты [Дегтярев, Маликов, Арапов, 2009, с. 54].



**Уровень институционального доверия участников разных видов солидаристических взаимодействий с властью\***

Виды взаимодействий	Участ- вовали	% оценивших уровень своего доверия к:							
		Правитель- ству РФ		Местным органам власти		Милиции		Судебной системе**	
	Баллы	1–2	4–5	1–2	4–5	1–2	4–5	1–2	4–5
Финансовая поддержка, послаб- ления, льготы компании со сто- роны чиновников	Да	28	35	45	16	63	11	49	10
	Нет	46	16	59	9	70	4	56	8
Помощь правоохранительных органов в защите законных прав	Да	31	19	35	18	51	6	52	10
	Нет	46	18	60	9	72	5	56	9
Взаимовыгодные неформаль- ные соглашения с чиновниками и контролерами	Да	48	13	61	8	76	2	62	6
	Нет	42	21	56	10	66	7	52	10
В целом по массиву		45	18	58	9	70	5	55	9

\* В % давших оценку в один–два и четыре–пять баллов (то же в табл. 12).

\*\* Без арбитражного суда.

В пользу заметной *вынужденности* даже во *взаимовыгодных* неформальных соглашениях респондентов с властью свидетельствуют и различия в уровне институционального доверия участников *разных* видов *солидаристических* взаимодействий “бизнес–власть” (см. табл. 11). В самом деле, в отличие от других видов солидарных взаимодействий, *взаимовыгодные* неформальные соглашения с чиновниками *не способствуют* повышению уровня институционального доверия. Скорее, они сказываются на нем отрицательно, идет ли речь о доверии к правительству, местным органам власти, правоохранительным органам или правосудию. А вот финансовая поддержка, послабления и льготы компаниям со стороны чиновников, равно как и помощь правоохранительных органов в защите нарушенных законных прав, *существенно снижают* градус недоверия к органам власти: как центральным (на 18 и 15 процентных пункта, соответственно), так и местным (на 14 и 25). Опыт получения респондентами помощи правоохранительных органов в защите своих нарушенных прав повышает уровень их доверия к милиции/полиции с низкого до среднего.

Что касается *конфликтных* взаимодействий с властью, то наибольшее разрушительное для всех видов институционального доверия вымогательство чиновников при выполнении законных деловых операций (см. табл. 12)<sup>12</sup>. Этот вид взаимодействий “власть–бизнес” – проявление особой природы современной российской коррупции, именуемой в экспертном сообществе *коррупционным вымогательством* [Панфилова, 2010; Противодействие... 2011; Клейнер, 2011].

Таким образом, нет оснований утверждать, что сформировавшийся прежде низкий уровень институционального доверия “по инерции” *неоправданно* переносится бизнесменами в иные, якобы улучшившиеся условия. Напротив, он находится в тесной связи с характером *непосредственных* взаимодействий респондентов с властью в своей деловой практике в последние два–три года.

<sup>12</sup> По таким позициям, как “внеплановые налоговые проверки”, начисление налогов “задним числом”, различия оказались статистически незначимыми.

**Уровень институционального доверия участников разных видов конфликтных взаимодействий с властью**

Виды взаимодействий	Участовали	Доля оценивших уровень своего доверия к:							
		Правительству РФ		Местным органам власти		Милиции		Судебной системе*	
	Баллы	1–2	4–5	1–2	4–5	1–2	4–5	1–2	4–5
Вымогательство чиновников за выполнение законных деловых операций	Да	63	11	71	8	83	3	69	4
	Нет	37	22	52	10	64	6	49	11
Принуждение властями к спонсорской и благотворительной деятельности	Да	49	16	64	7	78	5	63	6
	Нет	41	20	53	11	64	6	51	10
В целом по массиву		45	18	58	9	70	5	55	9

\* Без арбитражного суда.

\* \* \*

Итак, констатируем. Судя по динамике оценок отношений власти с бизнесом и типам их взаимодействий в последние годы, власть по-прежнему остается серьезным тормозом реализации профессионально-делового потенциала успешных экономических акторов. В кризисные годы негативные тенденции в отношениях “бизнес-власть” продолжали усиливаться. Власти устойчиво тянут бизнес к нецивилизованным формам взаимодействий, препятствуют реализации инновационно-деятельностного потенциала продвинутых экономических акторов и продвижению российского бизнеса к более цивилизованному.

В условиях слабости *формальных* и *публичных* способов влияния делового сообщества и других гражданских структур на власть перспективы ослабления этих барьеров самой властью в связи с повышением ее цивилизованности весьма проблематичны. Ключевое значение сегодня имеют *индивидуальные* адаптации экономических акторов к устанавливаемым властью формальным и неформальным правилам игры. В этом процессе важную (и всевозрастающую) роль играют *неформальные* солидарности – как вертикальные, так и, особенно, горизонтальные. Причем наряду с индивидуальными адаптациями и взаимодействиями “со своими”, постепенно развиваются солидарности с “чужими”, основанные на осознании общности интересов, мышлении в категориях более широкого “мы”. То есть идет постепенная кристаллизация продвинутой части делового сообщества как *социально-деловой общности*.

*Неформальные* солидарности увеличивают социальные ресурсы экономических акторов, но не позволяют им выйти за пределы своих социальных позиций. Низкое социальное и правовое качество российской институциональной среды серьезно препятствует реализации профессионально-делового потенциала успешных отечественных бизнесменов, актуализируя их миграционные настроения. Кроме того, оно тормозит формирование *модернизационной общности* успешных экономических акторов, реализацию их инновационно-деятельностного потенциала. Обсуждению этих вопросов будет посвящена следующая статья.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Варлыгина З.В.* Социальные сети как инструмент маркетинга // Интернет-маркетинг. 2008. № 3.
- Голикова В.В.* Участие российских компаний в бизнес-ассоциациях // Российская корпорация: внутренняя организация, внешние взаимодействия, перспективы развития. М., 2007.

- Дегтярев А., Маликов Р., Аранов В.* Российский бизнес в условиях “экономики отката” // Общество и экономика. 2009. № 3.
- Дилигенский Г.Г.* Люди среднего класса. М., 2002.
- Заславская Т.И.* О социальных акторах модернизации России // Общественные науки и современность. 2011. № 3.
- Заславская Т.И.* О социальном механизме развития экономики // Пути совершенствования социального механизма развития советской экономики. Новосибирск, 1985.
- Заславская Т.И.* Современное российское общество: социальный механизм трансформации. М., 2004.
- Заславская Т.И.* Социальный механизм трансформации российского общества // Социологические исследования. 1995. № 3.
- Заславская Т.И.* Социетальная трансформация российского общества: деятельность-структурная концепция. М., 2002.
- Заславская Т.И. Крылатых Э.Н., Шабанова М.А.* Новое поколение деловых людей России. М., 2007.
- Зудин А.Ю., Яковлев А.А.* “Подснежники” или незаменимые посредники? Сектор “работающих” бизнес-ассоциаций России (по данным качественного исследования) // Мир России. 2011. № 3.
- Клейнер В.* Антикоррупционная стратегия бизнеса в России // Вопросы экономики. 2011. № 4. С. 32–46.
- Малева Т.М., Овчарова Л.Н.* Российские средние классы накануне и на пике экономического роста // Российские средние классы накануне и на пике экономического роста. М., 2008.
- Монсон П.* Лодка на аллеях парка: Введение в социологию. М., 1994.
- Мясникова Л.* Деловые сети социального капитала // Мировая экономика и международные отношения. 2007. № 7.
- Мясникова Л.* Интеллектуализация сетей социального капитала // Мировая экономика и международные отношения. 2009. № 2.
- Ни В.* Новый институционализм. Доклад на международном семинаре, посвященном вопросам преподавания общественных наук в Высшей Школе, 13–16 марта 1999 г., Королев. Общественное мнение-2011. Ежегодник. М., 2012.
- Панфилова Е.* Около 300 миллиардов долларов ежегодно уходит в карманы взяточников (<http://www.rb.ru/topstory/incidents/2010/07/27/171226.html>).
- Паченков О., Олмтиева И.* Гражданские объединения предпринимателей в сфере малого и среднего бизнеса (на примере Санкт-Петербурга) // Отечественные записки. 2005. № 6.
- Понявин А.В.* Сетевые коммуникации // Маркетинговые коммуникации. 2009. № 6(54).
- Противодействие коррупции в России: пределы возможного // Московский центр Карнеги. Рабочие материалы. 2011. № 1.
- Федотченко Ю.* Социальные сети: вчера наступает сегодня // Реклама. Теория и практика. 2010. № 2.
- Ходорковский М.* Поколение М // Ведомости. 2009. 21 октября.
- Шабанова М.А.* Деловая репутация в проблемной социально-правовой среде // Общественные науки и современность. 2011. № 1.
- Шабанова М.А.* Новое поколение предпринимателей и менеджеров в меняющейся институциональной среде // Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ): 10 лет спустя. Ч. 2. М., 2010.
- Штомпка П.* Социология социальных изменений. М., 1996 (1991).
- Яковлев А.А.* Правовые институты в России в 2000–2007 годах: взгляд со стороны бизнеса // Общественные науки и современность. 2008. № 4.
- Яковлев А.А., Зудин А.Ю., Голикова В.В.* Бизнес-ассоциации и их роль в процессах модернизации в России // Общественные науки и современность. 2011. № 3.
- Archer M.S.* Culture and Agency. Cambridge, 1988.
- Doner R., Schneider B.R.* Business Associations and Economic Development: why Some Associations Contribute More than Others // Business and Politics. 2000. Vol. 2. № 3.
- Gesthuizen M., Scheepers P., van der Veld W., Völker B.* Structural Aspects of Social Capital: Tests for Cross-National Equivalence in Europe // Quality and Quantity. 2011.
- Markus S.* Capitalists of all Russia, Unite! Business Mobilization under Debilitated Dirigisme // Polity. 2007. Vol. 39. № 3.
- Mouzelis N.P.* Back to Sociological Theory: the Constructions of Social Order. New York, 1991.
- Pyle W.* Collective Action and Post-Communist Enterprise: the Economic Logic of Russia’s Business Associations // Europe-Asia Studies. 2006. Vol. 58. № 4.
- Pyle W.* Organized Business, Political Competition, and Property Rights: Evidence from the Russian Federation // Journal of Law, Economics, and Organization. 2011. Vol. 27. № 1.
- Three Sociological Traditions. Selected Readings. New York–Oxford, 1985.