

*С.Ю.Барсукова,
кандидат социологических наук.
Государственный университет управления*

Предприниматели разных "призывов" или динамика составляющих предпринимательского успеха¹

Каковы основные направления изменения бизнес-среды за десять лет развития легального предпринимательства? Чтобы ответить на этот вопрос, был проведен сравнительный анализ дескриптивных характеристик и оценочных суждений предпринимателей, деятельность которых начиналась в разное время. Типология предпринимателей, используемая в работе, построена на основе периодизации развития бизнес-среды². В основе работы лежит гипотеза, согласно которой время прихода в бизнес в значительной степени определяет *характер диалога* предпринимателей с представителями всех групп интересов во внешней среде бизнес-организации. Категория "предприниматель" в данном исследовании объединяет две группы респондентов: руководители-собственники и наемные менеджеры, занимающие высшую позицию в управленческой иерархии.

Информационная база. В декабре 1997 г. Центром политических технологий (руководитель И.М.Бунин) по заказу Center for Independent Private Enterprise (CIPE) был проведен опрос руководителей российских предприятий (руководитель проекта — В.В.Радаев). В результате была создана уникальная информационная база, совмещающая количественные и качественные данные. *Количественные данные* получены путем опроса по формализованной анкете 227 руководителей, представляющих 21 город России. *Качественные данные* представлены 87 интервью с предпринимателями. Критериями отбора являлись: а) принадлежность к сфере малого бизнеса; б) создание предприятия "с нуля" (а не через приватизацию бывшего государственного предприятия); в) репрезентация различных отраслей, стро-

¹ Работа выполнена при поддержке Междисциплинарного центра социальных наук (Интерцентра).

² Периодизация развития российского предпринимательства давно стала плодотворным методологическим инструментом изучения процесса его формирования и развития. Наиболее удачными, на наш взгляд, публикациями по данной тематике являются: *Бунин И.М.* Три волны российского предпринимательства // Бизнесмены России. 40 историй успеха. М., 1994; *КукOLEV И.В.* Формирование российской бизнес-элиты // Социологический журнал. 1995. № 3; *Чирикова А.Е.* Лидеры российского предпринимательства. Менталитет, смыслы, ценности. М., 1997.

ков пребывания на рынке, разной степени успешности (от лидеров до аутсайдеров).

От "старой гвардии" до "новобранцев": типология предпринимателей

Мы исходили из предположения, что время прихода в мир бизнеса — явление не столько хронологического, сколько социального значения. Безусловно, при стабильных условиях хозяйственной деятельности длительность стажа руководящей работы означает преимущественно дифференциацию в опыте. Однако в условиях динамичных преобразований хозяйственной сферы время прихода в бизнес означает различия не столько в количестве, сколько в качестве предпринимательского опыта, в социальных характеристиках его носителей. Соответственно, в основе классификации предпринимателей по длительности их предпринимательского стажа должны использоваться периоды, являющиеся своего рода вехами экономической реформы. Мы считаем обоснованным выделение следующих периодов:

1) дореформенный период, который датируется вплоть до 1988 г. и характеризуется постепенным нарастанием осознания неизбежности перемен. Однако признавая масштабность грядущих преобразований, хозяйственные руководители этого периода в своем большинстве не осознавали степень их радикальности;

2) 1989—1991 гг. — период активных реформ в условиях слабой институциональной и правовой обеспеченности, что позволяет называть его "золотым веком" спонтанной приватизации. Это время легализации теневых капиталов, интенсивного становления предпринимателей из разных социальных слоев общества, период бурной ротации предпринимательской среды, легитимизации предпринимательства в глазах общественного мнения;

3) 1992—1995 гг. — период массовой приватизации, постепенного поднятия барьеров вхождения на рынок, институализации отношений предпринимателей и властей, кристаллизации корпуса наиболее крупных предпринимательских структур, формализации отношений легального бизнеса и криминального мира;

4) 1996—1997 гг. — период с уже определенными правилами игры и перечнем основных игроков; период "закрытия" верхнего слоя предпринимательского корпуса и интенсивной ротации его нижних слоев.

Эта периодизация развития бизнес-среды легла в основу типологии предпринимателей. Соответственно, в зависимости от времени предпринимательского "старта" мы выделили *четыре группы предпринимателей*, условно называемых нами: "старая гвардия" (29%), "первопроходцы" (13,5%), "массовый набор" (39%), "новобранцы" (18,5%).

Владение и управление: интенсификация логики наемного менеджмента

Для российского малого предпринимательства характерно совмещение функций владения и управления. Это объясняется как минимум двумя обстоятельствами: с одной стороны, попытки создания собственного предприятия являются основным алгоритмом пополнения рядов руководителей, с другой — наемные руководители в силу накопленного опыта и знаний все интенсивнее включаются в процесс создания собственного дела. Так, пришедшие к руководству в 1992—1995 гг. в подавляющем большинстве (81%) попробовали свои силы в создании собственного дела.

Однако картина "ломается" в последние пару лет: *каждый второй руководитель из числа "новобранцев" не попытался создать собственной хозяйственной структуры*. Поэтому среди руководителей, вступивших в должность в 1996—1997 гг., резко снижена доля совмещающих функции владения и управления. Этот факт заслуживает отдельного рассмотрения.

Впервые за весь период момента открытия легальных шлюзов предпринимательской активности (после 1988 г.) интенсифицируется использование логики найма менеджмента. Видимо, мы имеем дело с тремя взаимосвязанными тенденциями: 1) формирование на рынке труда устойчивого спроса на услуги управляющих "чужой" собственностью; 2) сокращение возможностей конвертации высокой управленческой позиции в капитал для создания собственного предприятия; 3) поднятие барьеров вхождения на рынок для новых предприятий.

Заметное усиление разделения функций владения и управления подтверждается и тем фактом, что среди "новобранцев" беспрецедентно высока (по сравнению с предыдущими "призывами") доля тех, кто пришел руководить уже *созданным без его участия* предприятием (41%). В предшествующие периоды эта доля колебалась в пределах от 11 до 25%, в силу чего понятия "собственник" и "руководитель" были практически синонимами. Не менее важно, что процесс поиска руководителей для уже созданных организаций все менее опирается на неформальные связи, на приглашение кого-то из знакомых. Увеличивается доля руководителей, приглашенных в незнакомый коллектив. Так, доля "новобранцев", пришедших в уже созданную организацию по приглашению знакомых, всего в 2 раза превышает долю "рекрутов" в незнакомый коллектив (соотношение рекордное по сравнению с предыдущими периодами). Другими словами, пока по-прежнему преобладает приглашение "по знакомству", но конкуренция со стороны альтернативной стратегии растет, набирает силу механизм обезличенной оценки управленческой квалификации.

Поскольку межотраслевая мобильность собственников-организаторов заведомо ниже мобильности управленцев-несобственников, в динамике наблюдается рост *межотраслевой мобильности* руководителей. Отметим, что трудовые биографии женщин-руководителей менее мобильны с точки зрения смены сферы деятельности — траектории их карьеры обычно не выходят за рамки определенного отраслевого сегмента.

Проблемы организации и функционирования предприятий в зависимости от времени их создания

Тем предпринимателям, которым приходилось начинать собственное дело, был задан вопрос о наиболее серьезных проблемах начального периода. Наши данные свидетельствуют об изменении композиции проблем первой фазы жизненного цикла предприятия в оценках предпринимателей разных "призывов". Рефлексия "старой гвардии" о проблемах своего предпринимательского "дебюта" отражает сравнительную легкость преодоления этих проблем при наличии опыта и связей: среди бывших советских руководителей наибольшая доля (27%) тех, кто не встретил при создании собственного предприятия каких-либо серьезных проблем. Минимальная же доля "беспроблемных" организаторов (7%) среди тех, кто начинал в 1996—1997 гг. В целом доля предпринимателей, не испытывавших проблем начального периода, примерно пропорциональна стажу руководящей работы: кто раньше занял высшие этажи должностной иерархии (будь то государственная или рыночная структура), тот реже испытывал трудности создания собственного предприятия.

С помощью факторного анализа нами были выявлены своего рода "*проблемные поля*" предпринимательства. Построенная модель (доля объясненной дисперсии — 67%) "проецирует" перечень проблем в пятимерное пространство факторов, где наибольшую факторную нагрузку имеют проблемы взаимодействия с *внешними* агентами (с криминальными структурами и с властными органами), а наименьшую — проблемы профессиональной состоятельности предпринимателя и отношения населения. *Материальные* условия бизнес-деятельности (финансы, помещения и др.) занимают промежуточную позицию.

Особо отметим, что признаки, характеризующие взаимоотношения с властью и криминальным миром, входят в один фактор. Это свидетельствует о высокой вероятности совпадения круга предприятий, имеющих проблемы одновременно и с властными органами, и с криминальными структурами. Этот вывод довольно красноречиво показывает, что власть так же избирательно *неравнодушна* к предпринимателям, как и криминальный мир. Особым вниманием со стороны и тех и других пользуются предприятия,

отраслевая принадлежность и масштаб деятельности которых позволяют предполагать наличие сверхприбыли. Ее дележ и составляет суть проблем, сопровождающих диалог предпринимателя как с властью, так и с ракетирскими группировками.

Что касается *динамики* проблем начального периода, то здесь можно выделить проблемы нарастающей актуальности и проблемы, теряющие свою остроту.

К первым относятся главным образом проблемы доступа к финансам и получения лицензий. Но если нехватка финансовых средств — постоянный (и в этом смысле привычный) лидер списка проблем, то резкое усложнение практики лицензирования — явление новое и тревожное. В 1996—1997 гг. проблемы лицензирования вышли на второе место после финансового дефицита, оттеснив материально-технические проблемы, следовавшие за финансовыми проблемами весь пореформенный период.

Снижающейся актуальностью характеризуются проблемы материально-технического обеспечения, доступа к помещениям, рэкета. Фактически исчезла проблема поиска информации о деловых партнерах.

Удивительной устойчивостью обладают проблемы, обозначенные в анкете как "давление местных властей". Не претендуя на статус особо острых, они стабильно осложняли жизнь 9—15% предпринимателей в период их становления в этом качестве. Таковы *ретроспективные оценки* предпринимательского старта.

Данные о *проблемах последнего года* работы предприятий позволяют констатировать два факта. Во-первых, доля руководителей, не испытывавших проблем в течение последнего года перед опросом, практически не зависит от стажа предпринимательской деятельности и составляет порядка 1/3 (29—38%). Во-вторых, руководители значительно чаще сталкиваются с серьезными проблемами при организации предприятий, нежели в ходе их последующего функционирования. При этом, чем позже датировано начало предпринимательской деятельности, тем заметнее это расхождение. Так, доли "беспроблемных" предпринимателей в начальной и текущей фазах деятельности составили среди "первопроходцев" 18 и 29%, среди "массового набора" — 11 и 37% и, наконец, среди "новобранцев" — 7 и 38%. Другими словами, создавать предприятия становилось год от года сложнее, а работать — легче. Исключение составляют взаимоотношения предпринимателей с властями: в момент опроса они были обострены сильнее, чем при организации дела.

Итак, судя по нашим данным, трудность "вхождения" на рынок с течением времени нарастала, но прорвавшиеся на него находятся примерно под *одинаковым прессингом проблем*. Особое место занимают отношения с деловыми партнерами, которые не являются

(пока?) проблемными для "новобранцев", но представляют собой проблему для каждого четвертого предпринимателя со стажем более двух лет. Это может быть следствием как непродолжительности партнерских отношений, так и отраслевых предпочтений "новобранцев", концентрирующихся в торговле и сфере услуг. Последнее обстоятельство делает их менее зависимыми от партнеров, но более зависимыми от потребителей.

Негативные практики (рэклет, взятки, необязательность партнеров) и стаж предпринимательства

Степень изученности этой проблемы близок к нулевой отметке (редкими и потому заслуживающими особого внимания примерами являются, приведенные нами работы¹). В связи с этим мы считаем особенно актуальной предпринятую нами попытку проследить за динамикой данной проблемы в оценках самих предпринимателей.

Взаимодействие предпринимателей с коррумпированными чиновниками, рэкетирскими структурами и необязательными партнерами как атрибутами российского рынка отслеживалось в трех аспектах: оценка общей ситуации, собственного опыта и направление изменений в последние два-три года. Опрос показал, что наличие в российском предпринимательстве взяточничества, силовых угроз и нарушения обязательств подтверждается абсолютным большинством опрошенных. Так, только 14% предпринимателей считают, что отсутствует чиновниче вымогательство, 22% — рэклет, 9% — необязательность партнеров. Интересно, что вопреки общественному мнению предприниматели считают, что *ржет менее распространен, чем вымогательство чиновников и необязательность партнеров*.

Распространенность взяток не отрицалась и в интервью. При этом давались следующие определения этого явления: *"Взятки — это когда путем личной договоренности ты выигрываешь больше, чем проигрываешь"* (частное трикотажное ателье); взятки существуют там, где есть *"официальные ставки платежей и влияние чиновника на конкретный размер этой ставки"* (дизайн-бюро).

Но времена "взяток в конвертиках" прошли. В настоящее время они имеют самые разнообразные формы. Это и туристические маршруты за символическую цену, и выполнение индивидуальных

¹ Минская В.С. Вопросы квалификации вымогательства // Государство и право. 1995. № 1; Долгопятова Т.Г. Российские предприятия в переходной экономике. Экономические проблемы и поведение. М., 1995; Клейменов М., Дмитриев О. Рэкет в Сибири // Социологические исследования. 1995. № 3; Рывкина Р.В. Социальный механизм криминализации // Социологические исследования. 1997. № 4; Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: Трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998.

работ по ценам массового производства, и предоставление доли в собственном предприятии, и т.д. Во многих случаях, трактуемых самими предпринимателями как взятки, правоохранительные органы не нашли бы состава преступления, потому что *"берущие взятку не совершают ничего незаконного: они делают то, что и должны делать, но быстрее и не терзая тебя кучей согласований"* (производство туристического снаряжения).

Функционально взятки делятся на такие, которые *ускоряют* решение какого-то вопроса, и такие, которые являются единственным, безальтернативным *способом* решения проблемы. *"Если взятку вымогают за то, что в принципе и так должны сделать, то это одно., Тут можно, как говорится, еще побороться. И совсем другое дело, например, когда за взятку получают крупный заказ. Тут механизму взятки нечего противопоставить"* (маркетинговые исследования).

Наиболее интенсивно механизм взяток задействован при решении проблем, связанных с разного рода разрешениями на хозяйственную деятельность (46%), с доступом к помещениям (35%), к кредитам (24%) и в наименьшей степени — с обеспечением безопасности бизнеса (14%).

Чуть более 1/3 предпринимателей считают, что неофициальные вознаграждения чиновникам иницируются в равной мере обоими сторонами, немного менее распространена версия исключительной инициативы чиновников (28%), и только каждый седьмой предприниматель возлагает ответственность на себя. Таковы общие показатели ситуации. Какова же ее специфика с точки зрения предпринимателей, осуществивших "вхождение" на рынок в разное время?

Наши данные показывают, что наиболее распространено категоричное отрицание существования взяточничества, рэкета и необязательности партнеров среди "новобранцев". Собственный опыт отчетливо выделяет эту группу как наиболее дистанцированную от рассматриваемых практик. Так, доля никогда не сталкивавшихся с нарушениями партнерских обязательств составляет среди "новобранцев" 28%, тогда как среди руководителей, возглавляющих предприятия более двух лет, — 16%. Соотношение не сталкивавшихся с рэкетом — 68 и 55% соответственно.

Существуют три возможных объяснения более благоприятного опыта предпринимателей "последнего призыва":

1) ситуация кардинально изменилась. Соответственно, те, кто вошел в предпринимательскую среду в последние два года, оказались в более "здоровой атмосфере", что результировалось в более позитивной оценке собственного опыта.

Однако исчерпывающим подобное объяснение считать нельзя хотя бы потому, что среди самих предпринимателей преобладает мнение о *неизменности* масштаба негативных практик российского биз-

неса в течение последних двух-трех лет. Большинство же тех респондентов, которые считают, что изменения есть, фиксируют их *разнонаправленный характер*: ослабли проблемы с рэкетом и необязательностью партнеров, но возросло чиновничье вымогательство;

2) ситуация принципиально не изменилась, но те, чей предпринимательский опыт продолжительнее, накопили больший "компромат" и, соответственно, более критично оценивают бизнес-среду. Отчасти подобное суждение оправданно. Однако палитра объяснений этим не исчерпывается. С точки зрения житейской логики, оценка опыта всегда теснее связана с событиями недавнего прошлого и слабее — со сроком давности. Динамизм жизни предпринимателя только усиливает эту тенденцию;

3) позитивные оценки собственного опыта предпринимателями "последнего призыва" resultируют не столько изменения среды или кратковременность предпринимательского опыта, сколько специфику позиции "новобранцев" в предпринимательской среде. Их Игра пока основана на других правилах и других ставках. В систему связей с коррумпированными чиновниками они еще не встроились, силовые структуры дают возможность "подняться", партнеры не "кидают" ввиду незначительности выигрыша. Эти условия исключительны и временны. Действительно, во многих интервью звучало признание предпринимателей, что их не трогают исключительно из-за малого оборота. Нет иллюзий и о возможности скрыть информацию о финансовом успехе, если такой придет. Свое нынешнее положение многие предприниматели последнего "призыва" трактовали как временное, как период, который дан на "оперение". Отсюда и оценочная доминанта ситуации: не платим, пока не требуют.

На наш взгляд, ни одно из этих объяснений не является исчерпывающим. Меньшая включенность предпринимателей, начало деятельности которых относится к 1996—1997 гг., в негативные практики взяточничества, рэкета, партнерской нечестности, по всей видимости, укоренена в сложном сплетении всех трех параллельно действующих механизмов.

Для выявления оценок функциональной необходимости подобных практик респондентам было предложено оценить возможность успешной бизнес-деятельности без их использования. Судя по полученным данным, предприниматели не считают эти практики сходными с точки зрения возможностей их элиминирования. Нарушения партнерских обязательств и силовые методы решения проблем, по их мнению, наименее укоренены в хозяйственной практике. Принципиально иное отношение к взяточничеству: около $\frac{2}{3}$ предпринимателей считают, что, *игнорируя институт взяточничества, вести успешную предпринимательскую деятель-*

ность невозможно. Этот факт чрезвычайно важен, поскольку на собственном опыте они чаще сталкиваются с необязательностью партнеров, чем с вымогательствами чиновников. И с точки зрения общей оценки распространенности подобных явлений, лидерство принадлежит опять же нарушениям деловых обязательств.

Заслуживает внимание то обстоятельство, что, несмотря на относительную *огражденность* предпринимателей "последнего призыва" от рассматриваемых негативных практик, данная ими оценка возможностей успешной предпринимательской деятельности без использования этих практик практически не отличается от других групп, т.е. *степень их моральной и психологической готовности включиться в эти практики достаточна высока.*

Косвенным подтверждением данного суждения служит то, что при ответе на вопрос о мерах, с помощью которых можно изменить отношение российского общества к предпринимательству, предприниматели "последнего призыва" придают наименьшее, по сравнению с другими группами, значение разрыву с криминальными структурами и развитию благотворительности. Чем раньше датирован приход человека в мир бизнеса, тем больше надежд он и по сей день возлагает на эти меры. Наиболее заметно (с 48% у "старой гвардии" до 23% у "новобранцев") падает доля тех, кто считает, что улучшить отношение общества к предпринимательству может освобождение предпринимателей от криминальных структур. Это может быть следствием как принципиального неверия в возможности такого "освобождения", так и несогласия с тем, что общество еще шокирует подобная связь. Последнее предположение вполне правдоподобно на фоне изменений, происходящих в последнее время в характере диалога коммерческих структур и криминального мира. На наш взгляд, здесь можно выделить шесть направлений перемен.

Первое. Происходит профессионализация криминальной деятельности. Этому способствуют как минимум три обстоятельства: а) сужение легального рынка труда; б) "привыкание" общества к заказному физическому насилию как виду профессиональной деятельности; в) широкое распространение "телесно-ориентированных" видов молодежной досуговой деятельности: спортивные единоборства и культ красоты тела.

Второе. Криминальный мир становится более организованным. Правила взаимоотношений бизнеса и криминала приобретают стабильный характер.

Третье. Происходит не просто активное взаимодействие, а взаимопроникновение криминала и бизнеса. Предпринимательство — основной канал легализации криминала, тогда как криминал — неотъемлемый элемент предпринимательской активности. *"Бандит легализовался, он уже чем-то торгует, что-то делает. Многие ком-*

мерсанты — бандиты в прошлом... Многие коммерсанты руководствуются бандитскими нормами" (туристическая фирма).

Четвертое. Интенсивность диалога криминального мира и бизнеса крайне неравномерна по отраслям. Наименее криминогенной областью респонденты называли околонаучные виды деятельности (маркетинг, консалтинг и т.д.), что объясняется низкой долей оборачивающихся в этих сферах средств.

Пятое. Криминальный мир становится все более функционально необходимым элементом предпринимательской деятельности. "Крыше" не просто платят, с ней расплачиваются за определенного рода действия. При этом важно понимать, что теневой характер предпринимательской деятельности отсекает предпринимателей от возможности обращения в случае затруднений в правоохранительные органы. Логическим продолжением теневой деятельности являются теневые способы решения возникающих проблем.

Шестое. Криминальный мир испытывает жесточайшую конкуренцию со стороны частных действий публичных институтов и организаций. Услуги, оказываемые криминальным миром, все более широко и, главное, более эффективно начинают оказываться государственными служащими в силу занимаемого ими служебного положения. *«"Крыша" бывает бандитская, "крыша" бывает государственная — налоговая полиция, ФСБ, милиция и т.д.»* (частное кафе). *«Люди, которые занимают не последние посты в государственных структурах, состоят "на подраде" у каких-то фирм»* (издательская деятельность). По сути, речь идет о делении действий публичных структур, т.е. структур, функционально призванных решать проблемы общества, на легальные и нелегальные. Легальные действия носят публичный характер и соответствуют декларированным функциям этих организаций. Нелегальные действия носят характер частный, т.е. содействуют решению частных проблем и вознаграждаются в частном порядке.

Эти изменения дают основания для вывода о том, что криминальный мир все менее лимитирует состав претендентов на "деловые игры", но тем более жестко строит свои взаимоотношения с теми, кто состоялся как "игрок". В этом смысле роль криминальных структур в создании "барьеров входа" понизилась по сравнению с ситуацией двух-трехлетней давности, но преодолевшие эти барьеры оказываются в пространстве уже сложившихся канонов взаимодействия с криминалом. Впрочем, эти каноны становятся все более многовариантными. Развитие, как всегда, проходит путь от простого к сложному.

Итак, использование периодизации развития бизнес-среды как основы построения типологии предпринимательских "призывов" дало

возможность проанализировать изменение паттернов поведения предпринимателей, старт которых приходился на различные вехи экономической реформы. Время предпринимательского дебюта определяет не столько меру предпринимательского опыта, сколько качественную специфику этого опыта, социальные качества его носителей. Предпринимательские "призывы", специфика их оценок и суждений, динамика преодолеваемых ими трудностей — являются ответной реакцией и своеобразным отражением изменения макроэкономических характеристик рыночной реформы в России.