

УСПЕШНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АКТОРЫ: АДАПТАЦИОННОЕ И ПРОТЕСТНОЕ ПОВЕДЕНИЕ В ПРОТИВОПРАВНОМ ПОЛЕ

Автор: М. А. ШАБАНОВА

ШАБАНОВА Марина Андриановна - доктор социологических наук, профессор Государственного университета - Высшей школы экономики, главный научный сотрудник Междисциплинарного академического центра социальных наук (Интерцентра) МВШСЭН (E-mail : mshabanova@hse.ru).

Успешные экономические акторы и проблема становления цивилизованного бизнеса в России

Сегодня уже мало кто возьмется оспаривать важность развития в России рыночной экономики как таковой. Но привычной стала и констатация того, что получающийся при этом "продукт" - неправовой, слабоконкурентный, авторитарный (с произвольными, противоречивыми, бессистемными вмешательствами властей) рынок - мало кого устраивает. Причем к одному из самых серьезных барьеров для формирования в России *цивилизованного* рынка зачастую относят удручающее состояние *права*, широкое распространение и институционализацию неправовых практик в самых разных сферах: труда и занятости [1 - 2], налоговой [3], правосудия [4 - 5] и др. Неправовые практики серьезно влияют на качество институциональных сдвигов, результативность адаптационного и протестного поведения представителей разных социальных групп, формирующуюся систему социальных неравенств и др.

В этих условиях те, кто еще оставляет России какие-то модернизационные шансы, главный из них связывают с человеческим фактором - индивидуальными действиями и волей [6], со сменой поколений, получением современного образования молодежью, профессионализацией предпринимателей и менеджеров, равно как и властей. Причем, если всего несколько лет назад своего рода "символом новой веры" выступал средний класс вообще (задача его формирования в России), то в последние годы акцент все больше смещается на одну из наиболее образованных и продвинутых его групп - профессионалов, включая профессиональных менеджеров. С этим новым для России социальным слоем - профессиональными менеджерами - связывается очень многое: "новый этап развития рынка", "прирост капитала и дальнейшее движение бизнеса", "формирование новой российской рыночной культуры", "экономическое и социальное положение госу-

Работа выполнена при поддержке индивидуального исследовательского гранта 2006 г. Научного фонда Государственного университета - Высшая школа экономики (N 06 - 01 - 0086).

дарства", "социальная обстановка" и др. (см., например: [7]). Ожидается, что именно эти люди способны не просто двигать бизнес, но развивать его в цивилизованном направлении.

Называются вполне конкретные цифры - сколько квалифицированных управленцев нужно подготовить и переподготовить для формирования цивилизованной рыночной экономики в России (например, по оценке Б. Немцова, 4 млн. чел.). Но что еще более важно - растет спрос на второе и дополнительное образование со стороны самих бизнесменов, активно развивается рынок бизнес-образования - краткосрочного, средне- и долгосрочного, включая разные программы MBA (Master of Business Administration)¹. Не случайно эксперты фиксируют существенный рост уровня образования *успешных* бизнесменов за последние 10 лет, а сами они все чаще называют хорошее бизнес-образование залогом делового успеха.

Эта несомненно положительная тенденция нередко порождает вместе с тем излишне оптимистичные ожидания в обществе, заслоняя весьма важный момент: деловой успех экономических акторов (в том числе за счет хорошего бизнес-образования) сам по себе свидетельствует лишь об успешности *индивидуальных* адаптации к современным условиям ведения бизнеса, а не об их вкладе в продвижение к более *цивилизованному* российскому бизнесу. В определенных условиях между этими процессами может быть серьезное расхождение. Споры нет, именно наиболее образованные, экономически и социально продвинутые группы бизнесменов способны стать оплотом *цивилизованного* бизнеса в России и в перспективе задавать образцы поведения для остальной части делового сообщества. Однако и средний класс в целом, и его отдельные группы (включая профессиональных менеджеров) выполняют свои функции по отношению к общественной системе не безусловно, а при наличии определенных институциональных условий (т.е. тогда, когда система тоже выполняет свои функции по отношению к ним). Но что происходит, если деловой успех достигается в бизнес-среде, пронизанной неправовыми практиками; если власти разных уровней лидируют среди нарушителей законных прав, которые сами же провозгласили (и призваны охранять); если чиновники постоянно и бессистемно вмешиваются в деловую жизнь и своим произволом препятствуют эффективному ведению бизнеса, а правоохранительная система слаба и в значительной степени погрязла во все том же неправовом поле²? Каковы модели адаптационного и про-тестного поведения *успешных* экономических акторов в такой бизнес-среде? Какова степень их погружения в неправовое пространство? Что чаще всего они предпринимают в ответ на нарушение их законных прав в деловой сфере или ужесточение экономического законодательства? Поиск ответов на все эти вопросы позволяет приблизиться к осмыслению реального (и потенциального) вклада успешных экономических акторов в становление *цивилизованного* бизнеса в современной России и актуализирует систематические исследования *массовых* групп таких акторов вообще и их нового поколения в частности.

Между тем, за редкими исключениями массовые группы успешных экономических акторов, в том числе представляющие новое поколение предпринимателей и менеджеров, в силу своей труднодоступности до сих пор оказываются мало изученными. В репрезентативные для России опросы трудоспособного населения они практически не попадают, как не попадают и в имеющие качественный характер исследования бизнес-элиты. Относясь к малочисленному *ядру* среднего класса, эти группы слабо представлены и в специальных исследованиях средних слоев. В этом смысле массовые опросы слушателей программ MBA Академии народного хозяйства (АНХ) при Правительстве РФ (это учебное заведение удовлетворяет, по разным оценкам, от трети до половины российского рынка MBA), представляют редкую возможность для получения уникальной информации о характеристиках правового сознания и поведения одной из наиболее образованных, экономически и социально продвинутых групп российского бизнес-сообщества.

Информационная база исследования - данные опроса слушателей программ MBA АНХ при Правительстве РФ (1445 чел., май-июнь 2006 г.). В данном случае будем

иметь в виду только ту часть респондентов, которые заняты в бизнесе (83% от общего числа опрошенных, или 1192 чел.). Три четверти из их числа оценили свою деятельность в последние годы как успешную (недостаточно успешной ее нашли лишь 20% респондентов, остальные 5% затруднились с ответом); 43% отнесли себя к слою выше среднего, 49% - к среднему и только 2% - к слою ниже среднего. И это не случайно: основная часть (60%) занятых в бизнесе приходится на генеральных директоров, директоров, их заместителей и других топ-менеджеров, еще 28% - на руководителей подразделений и функциональных менеджеров и лишь 9% на менеджеров, специалистов, аналитиков. Почти треть (32,5%) заняты в крупном (26%) или транснациональном (6,5%) бизнесе, 47% - в среднем, 16% - в малом; почти каждый четвертый бизнесмен за последние 5 лет стажировался за рубежом; 69% самостоятельно оплачивают весьма дорогостоящее обучение по программам МВА.

Благодаря своей включенности в бизнес наши экономические акторы достигли такого статусного положения и уровня реализации способностей, который их вполне удовлетворяет. В самом деле, основной их части (76%) удается в "полной" или "достаточной мере" реализовать свои способности. Две трети (67%) оценивают достигнутый должностной статус как соответствующий их возможностям и намерениям ("вполне" или "скорее"). Более того, в большинстве случаев предприниматели и менеджеры демонстрируют удовлетворенность и размером зарплаток: 74% считают, что их заработная плата (доход) соответствует их вкладу в деятельность фирмы ("вполне" или "скорее"). Каков же вклад этих преуспевающих, и экономически, и социально, акторов в движение российского бизнеса к более цивилизованному? С учетом российских реалий поиск ответа на этот вопрос предполагает в первую очередь выявление особенностей правового сознания и поведения этой группы.

Специфика правового сознания

Длительное функционирование в бизнес-среде, пронизанной противоправными практиками, не может не сказаться на особенностях правового сознания экономических акторов, даже самых образованных и успешных. В свою очередь, их относительная экономическая успешность в таких условиях сама нередко обусловлена готовностью к погружению в неправовое поле. Вопрос состоит лишь в том, насколько в современных условиях успешные предприниматели и менеджеры дистанцируются от противоправных практик, в которые им приходится включаться при реализации экономических и профессиональных ролей, или, напротив, насколько противоправные нормы уже интернализованы ими.

Одной из важных черт правового сознания респондентов является их *отношение к необходимости (возможности) соблюдать законы* в современных условиях. Более трети занятых в бизнесе (35%) вошли в группу "законопослушных", ибо считают, что "хотя законы и несовершенны, их все-таки надо выполнять, потому что нарушение обойдется дороже". На противоположном полюсе - "нарушители", или "противозаконники" (15%), твердо уверенные в том, что в современных условиях вести бизнес только законными способами чаще всего невозможно. Самую же многочисленную группу (50%) образуют менее категоричные "релятивисты" (или "ситуативники"). Исходя из своего опыта работы в бизнесе, они полагают, что все зависит от обстоятельств: в принципе, нужно стремиться к исполнению законов, но иногда в интересах дела от них приходится отступить.

Таким образом, в настоящее время основная часть респондентов (65%) либо допускает возможность отступления от законов в определенных обстоятельствах, либо твердо убеждена в необходимости (неизбежности) делать это. Обнадеживает одно важное обстоятельство: в обследуемой группе доминируют не убежденные "противозаконники", а более чуткие к изменениям в правовом климате "ситуативники". Для них несоблюдение правовых норм еще не стало "делом чести", и даже реализуя установку на то,

что "государство сильнее, а бизнес хитрее (умнее)", они не бравируют этим. В случае улучшения правовой ситуации в бизнесе они, вероятнее всего, пополнят группу "законопослушных", а в случае воспроизводства статус-кво или даже некоторого ухудшения правового климата останутся среди своих - "релятивистов". В пользу этого заключения свидетельствует, в частности, тот факт, что некоторое улучшение правовой ситуации в бизнесе в последние годы, отмеченное частью респондентов (26%), незамедлительно сказалось на росте доли и "законопослушных", и "релятивистов" на фоне заметного снижения "противозаконников" в 2006 г. по сравнению с 2004 г. (доля законопослушных увеличилась с 27% в 2004 г. до 35% в 2006 г., а противозаконников снизилась с 25% в 2004 г. до 15% в 2006 г.).

Характер правового сознания успешных экономических акторов находится в сильной зависимости от свойств бизнес-среды, в которой они функционируют. Так, доля "законопослушных" в малом или среднем бизнесе существенно ниже, чем в крупном или транснациональном (27 - 31% против 42 - 50% соответственно), а "противозаконников" - существенно выше (16 - 20% против 5 - 13%). Топ-руководители из числа владельцев/совладельцев менее законопослушны по сравнению с *наемными* управленцами (во всех типах/масштабах бизнеса): доля "противозаконников" среди руководителей-собственников в два раза выше, чем среди *наемных* топ-руководителей (20 против 10%). Столь существенные различия в правовом сознании в значительной степени отражают особенности той бизнес-среды, в которую погружены экономические акторы. По данным исследования, с теми или иными нарушениями своих *законных* прав в деловой сфере приходится сталкиваться абсолютному большинству опрошенных предпринимателей и менеджеров (74%). Особенно часто в такую ситуацию попадают руководители-собственники, единичные владельцы и совладельцы (87% против 76% среди *наемных* управленцев), а также занятые в малом и среднем бизнесе 79 и 77% (против 68 и 63% среди занятых в крупном и транснациональном бизнесе).

Другая важная черта правового сознания наших респондентов состоит в том, что не все из них переживают соприкосновение с неправовым пространством в контексте ущемления *своих* законных деловых прав. Сказывается привыкание к широко распространенным противоправным взаимодействиям и даже извлечение некоторой выгоды из них, неформальное подчинение бизнеса власти, статусная дистанцированность менеджеров среднего звена и "перевод стрелок" в случае возникающих проблем на вышестоящих руководителей, и др. В связи с этим степень соприкосновения с противоправным пространством в действительности выше, чем это следует из ответов респондентов и "переживается" (осознается) ими. В самом деле, когда предпринимателей и менеджеров, указавших, что им **НЕ** приходилось сталкиваться с нарушением их законных прав в деловой сфере (а таких было 26%), просили отметить *реальные* ситуации, встречавшиеся в их личной практике в последние 2 - 3 года, то эта группа уменьшалась до 9% (т.е. почти в 3 раза). Абсолютное большинство ее представителей (70%) называло самые разнообразные противоправные ситуации, а именно: недобросовестное поведение партнеров, поставщиков, клиентов (47%), принуждение к спонсорской и благотворительной деятельности властными структурами (21%), вымогательство чиновников за выполнение *законных* деловых операций (13%), внеплановые налоговые проверки, начисление налогов "задним числом" (10%), насилие или угрозы насилия со стороны конкурентов (7%). Не случайно 20% респондентов из группы "будто бы не сталкивающихся" с нарушением своих законных прав назвали коррупцию, поборы чиновников и контролирующих органов, частые проверки в числе *трех* основных внешних препятствий на пути более эффективной деятельности их фирм.

Иными словами, в современных условиях под влиянием ряда факторов блокируется процесс переживания попадания в противоправные ситуации как нарушения своих деловых прав; идет приспособление и привыкание к неправовым практикам (правда, к разным - в неодинаковой степени), что, как оказалось, не всегда осознается даже такими экономическими акторами, как наши респонденты³.

Еще один фактор, расширяющий действительные границы неправого поля, - *взаимовыгодные* неформальные соглашения бизнесменов с чиновниками и контролерами (на что указывают 23% от числа будто бы не сталкивающихся с нарушением своих прав в деловой сфере). Имея в современных условиях *солидаристический* характер, они не воспринимаются респондентами как нарушение их законных прав в деловой сфере. Если учесть все эти конфликтные и солидаристические противоправные взаимодействия, то соприкосновения с неправым полем в последние 2 - 3 года в действительности избежали лишь 8% предпринимателей и менеджеров. Судя по незначительному удельному весу этой группы, ее представителей можно назвать "правовыми везунчиками".

Как же влияют носители такого правового сознания и правового статуса на изменение институциональной среды? Ответный вклад наших преуспевающих экономических акторов определяется в первую очередь тем, какие *действия* они в современных условиях чаще всего предпринимают, когда сталкиваются с нарушением своих *законных* прав в деловой сфере, а также степенью и способами влияния на формирование правил игры (в т.ч. и с властями).

Особенности поведения в случае нарушения законных прав в деловой сфере

Что чаще всего предпринимают успешные предприниматели и менеджеры, когда сталкиваются с нарушением своих законных прав⁴ в деловой сфере в современных условиях⁵. *Неформальные* способы правозащитного поведения безусловно доминируют: среди трех основных их назвали 95% респондентов, причем 75% используют *только* такие способы, а 20% сочетают их с формальными. Заслуживает внимания тот факт, что к сугубо *формальным* способам защиты законных прав (которые, по сути, предполагают равенство всех перед законом) сегодня прибегают лишь 5% занятых в бизнесе.

Лидирующее положение среди основных способов восстановления законных прав в деловой сфере занимают *самостоятельные* попытки предпринимателей и менеджеров *мирно договориться* с нарушителями, никуда не обращаясь (56%). Этим вполне естественным первым шагом ограничивается чуть менее половины представителей этой группы (или 27% от *общего* числа респондентов, столкнувшихся с нарушением законных прав)⁶. Таким образом, абсолютное большинство (73%) предпринимателей и менеджеров для восстановления своих законных прав в деловой сфере прибегает к помощи *третьих лиц*.

На втором месте - использование личных социальных связей для восстановления справедливости (46%). Третий и четвертый по популярности способы связаны с обращением в правоохранительные органы - по *личным* каналам (27%) или *официально* (19%). При этом некоторые респонденты используют *оба* канала, так что в общей сложности к помощи правоохранительных структур обращается 42% предпринимателей и менеджеров. Иными словами, наши экономические акторы для восстановления своих законных прав активнее других бизнесменов (не говоря о других группах россиян) используют правоохранительные органы (обычно доля прибегающих к услугам правоохранительных органов не превышает 10 - 12%). При интерпретации этого весьма любопытного факта представляется важным принимать во внимание, по крайней мере, два фактора.

Первый связан с более высоким экономическим и социальным капиталом преуспевающих предпринимателей и менеджеров, социальные связи которых пронизывают и правоохранительные органы. Причем у руководителей-собственников (владельцев и совладельцев) разница между востребованностью этих каналов особенно велика (38 против 16% соответственно), а у *наемных* руководителей и рядовых менеджеров - ее практически нет: оба канала используются примерно с одинаковой интенсивностью. Так,

среди *наемных* управленцев обращались в правоохранительные органы по личным каналам и *официально* - 24 и 22% соответственно.

Второй фактор отражает стремление успешных предпринимателей и менеджеров (по крайней мере, части из них) к формированию более правовой культуры и доверия в своих компаниях, что, на их взгляд, можно скорее реализовать при более тесном взаимодействии с правоохранительными органами. Так, в 2000 г. журнал "Эксперт" развернул обсуждение этой проблемы. Михаил Ходорковский делился опытом ее решения в своей компании на основе формирования правовых регламентов в ней. В частности, еще в то время в его компании только за один год 150 случаев воровства было доведено до суда [7].

Что касается остальных каналов защиты нарушенных законных прав, то они распространены мало. Помощь неформальных силовых структур ("крыш") или обращение в частное охранное агентство в числе основных способов назвали по 4% респондентов. Столь же непопулярно обращение в предпринимательские союзы, ассоциации и ДР. (4%).

Таким образом, можно сделать два основных вывода.

Первый. В современных условиях подавляющее большинство успешных экономических акторов, сталкиваясь с нарушением своих *законных* прав в деловой сфере, использует разного рода *неформальные* способы для их отстаивания. Причем (что особенно важно) эти меры довольно далеки от неформального улаживания конфликтов мирным путем как *специально выстраиваемого и развиваемого ресурса (ценности) компании*, т.к. сочетаются с весьма высокой готовностью обращаться в правоохранительные органы в условиях слабости *формальных* механизмов защиты деловых прав. Неформальные способы часто доминируют даже при обращении в *формальные* структуры, в компетенцию которых напрямую входит защита этих прав.

Второй. Разные способы неформальной защиты законных деловых прав обладают неодинаковой популярностью и неодинаково доступны разным группам экономических акторов. Все это подтверждает сделанный нами ранее применительно к массовым группам россиян вывод о том, что из-за слабости *формально-правовых* способов защиты социально-экономических прав (которые призваны поддерживать правовое равенство разных акторов, независимо от их материального статуса, сектора экономики, формы собственности предприятия, типа поселения и других позиций на шкале социальных неравенств) гипертрофированную роль играют факторы социоструктурные [1; 2]. Процесс защиты *законных* прав все более перемещается в *неформальную* сферу, и все более весомую роль в этом процессе играют различия между акторами в величине экономического, социального капиталов и др. [9]. Выигрывая по этим параметрам, наши экономические акторы имеют относительно больше шансов удержаться в правовом поле, правда, за счет расширения и институционализации неформальных практик (включая противоправные).

Способы влияния на изменение правил игры государства с бизнесом

Еще один источник обратного влияния успешных экономических акторов на институциональные сдвиги в деловой среде связан со степенью легитимности для них *законных* правил игры, провозглашаемых властями, и наиболее распространенными способами реактивно-адаптационного и протестного поведения в случае принятия правовых норм, препятствующих эффективному предпринимательству. Как же наши преуспевающие экономические акторы чаще всего реагируют на ужесточение экономического законодательства и проявления бюрократического произвола?

Абсолютным лидером выступает *поиск путей обхода новых правил в рамках правового поля* (69%)⁷. Столь массовая стратегия предъявляет высокие (и, по-видимому, постоянно растущие) требования как к человеческому, так и к социальному капиталу экономических акторов и, кстати сказать, в свою очередь не может не отражаться на струк-

Таблица 1 Способы реактивно-адаптационного поведения представителей малого и крупного бизнеса в ответ на установление властями нежелательных правил игры (в % к опрошенным)

Действия предпринимателей	Малый бизнес	Крупный бизнес
Ищут пути обхода новых правил в рамках правового поля	67	68
Вступают в неформальные соглашения с местными чиновниками и контролерами	32	28
Не торопятся выходить из теневой сферы, скорее расширяют ее	25	11
Отказываются от длительных инвестиций в российскую экономику	20	16
Обзаводятся собственностью за рубежом, вывозят капиталы за рубеж	15	19
Пытаются опротестовывать действия власти через деловые ассоциации, союзы	9	16
Обращаются в СМИ, требуя отмены новых правил	4	4
Соблюдают новые правовые нормы, опасаясь санкций	19	31
Никак не реагируют, так как нарушение правовых норм не влечет серьезного риска	12	7

* Каждый респондент мог дать не более трех ответов. Данные о занятых в среднем и транснациональном бизнесе здесь не приводятся.

туре их ожиданий от обучения по программам МВА. Так, среди полезных качеств и навыков, которые бизнесмены рассчитывают приобрести или развить благодаря обучению в АНХ, - умение выходить из сложных деловых ситуаций (45%), а также из юридических ловушек в условиях несовершенного законодательства (17%). В этом же направлении "работает" стремление весьма многочисленной части слушателей в ходе обучения увеличить свои *социальные* ресурсы, а именно расширить нужные связи в деловом сообществе (32%). Реализация этих ожиданий, помимо всего прочего, помогает предпринимателям и менеджерам наладить в своем кругу обсуждение путей обхода новых правил, активизировать обмен опытом и совместную выработку более эффективных стратегий адаптации к новой правовой ситуации.

Второе место занимают *неформальные* соглашения с местными чиновниками и контролерами (29%). В условиях слабой самоорганизации делового сообщества, зачаточного развития гражданских структур (особенно таких, которые способны оказывать влияние на действия властей, в том числе и в тех случаях, когда это противоречит *личным* интересам власть имущих) эта стратегия закономерно превосходит оба способа *формального* открытого *гражданского протеста*, вместе взятые: попыток опротестовать действия власти через деловые ассоциации и союзы (10%) и обращения в СМИ с требованием отмены новых правил (4%). Наконец, немалую лепту вносят и такие формы *индивидуального скрытого* протеста бизнесменов, как отказ от выхода из теневой сферы или даже расширение ее (19%), отказ от длительных инвестиций в российскую экономику (19%), приобретение собственности за рубежом, вывоз капиталов за рубеж (17%).

Разумеется, различные группы экономических акторов осуществляют *разные* виды реактивно-адаптационного и протестного поведения. В частности, занятые в малом бизнесе гораздо чаще, чем занятые в крупном, не торопятся выходить из теневой сферы и даже расширяют ее, тогда как опротестовывать действия власти через деловые ассоциации, союзы они пытаются относительно реже (табл. 1). Однако *нонконформистские* стратегии (формальные или неформальные, правовые или противоправные) повсеместно доминируют. В целом те или иные *нонконформистские* стратегии реактивно-адаптационного и протестного поведения в ответ на не всегда продуманные вмешательства властей в деловую жизнь среди трех основных назвали 94% респондентов.

На этом фоне *конформистская законопослушная* стратегия ("соблюдают новые правовые нормы, опасаясь санкций") в ответ на мешающие эффективному ведению бизнеса действия властей встречается нечасто: среди трех основных ее назвали 23% респондентов⁸. Косвенно наличие этой стратегии могло бы свидетельствовать о победе власти над бизнесом, если бы не тот факт, что только одной этой стратегией ограничили-

Таблица 2

Оценка предпринимателями и менеджерами отдельных факторов успеха фирм такого типа, как их фирма (% по строке)

Факторы	Баллы*					Медиана
	1	2	3	4	5	
Профессионализм и опыт руководителей	1	2	6	25	66	5
Профессиональные качества наемных работников	0	2	9	35	54	5
Неформальные связи руководителей с чиновниками	4	14	25	27	30	4
Стабильность отношений государства с бизнесом	2	7	23	36	32	4
Экономическая политика государства	2	6	23	37	32	4
Политика местных властей	6	14	27	29	24	4
Включенность фирмы в <i>неформальные</i> деловые сети	13	21	31	21	14	3
Членство в <i>формальных</i> объединениях, ассоциациях, союзах предпринимателей	22	31	27	13	8	2

* 1 - не зависит, 2 - зависит слабо, 3 - средне, 4 - сильно, 5 - очень сильно.

ваются совсем немногие (6%). Большинство же сочетает ее с *нонконформистскими* способами адаптации к новой ситуации, прежде всего - с поиском путей обхода новых правил игры в рамках правового поля.

Принимая во внимание массовость отмеченных стратегий реактивно-адаптационного и протестного поведения преуспевающих экономических акторов, можно заключить, что они играют активную роль в отклонении *реальных* деловых практик от мешающих эффективному ведению бизнеса *формальных* правил игры.

Таким образом, спектр избираемых стратегий реактивно-адаптационного поведения в ответ на ужесточение экономического законодательства, проявления бюрократического произвола, препятствующие эффективному ведению бизнеса, весьма широк. Человеческий и социальный капиталы данной группы экономических акторов сегодня таковы, что реализация этих стратегий, в конечном счете, способствует отклонению реальных практик как от формально-правовых норм, так нередко и от *неформальных* правил игры, устанавливаемых чиновниками.

Несмотря на широту спектра реактивно-адаптационных и протестных стратегий, в нем пока еще крайне слабо представлены *формальные* и *публичные* стратегии (особенно коллективные). Поиск *индивидуальных* решений безусловно доминирует. В этом отношении наши весьма продвинутые экономические акторы мало отличаются от остальных профессиональных и деловых групп россиян, которым, как известно, присущи "асоциальный синдром", отсутствие культуры совместного действия [6] по отстаиванию своих интересов как социально-профессиональной группы, по изменению ситуации, препятствующей эффективному ведению дел. Не случайно, оценивая факторы успеха своих фирм, они самый высокий балл поставили профессиональным качествам и опыту руководителей и наемных работников, а самый низкий (два балла из пяти) - членству в *формальных* объединениях, ассоциациях, союзах предпринимателей. Причем более половины указали либо на полное отсутствие (22%), либо на слабую зависимость (31%) делового успеха фирмы от этого фактора, и только 21% нашли эту зависимость сильной (табл. 2).

Слабость *формально-правовых* способов влияния *массовых* групп бизнесменов на власть в формировании правил игры не означает отсутствия этого воздействия вообще. В современных условиях (и, скорее, в перспективе) оно реализуется (и будет реализовываться) в *косвенной* форме - через массовые стратегии реактивно-адаптационного и достижительного поведения экономических акторов, в ходе которого *спонтанно* формируются (а затем и институционализируются) неформальные деловые практики, весьма отличные от формальных. Иными словами, отсутствие формального доступа к формированию правил игры отчасти компенсируется силой неформальной обратной связи (по

принципу: "все равно мы выход найдем", "государство сильнее, а бизнес - хитрее/умнее").

Наличие этой косвенной, весьма опосредованной связи указывает на то, что в условиях слабости правоохранительных и гражданских структур две базовые стратегии взаимодействия бизнеса и власти ("дистанционирования от государства" и "тесного взаимодействия с ним" в терминологии А. А. Яковлева [10], или "exit"- "voice" в терминологии А. О. Хиршмана [11]), во-первых, не исчерпывают пространства реальных взаимодействий *массовых* групп экономических акторов и власти, а во-вторых, оказываются тесно взаимосвязанными. Так, стратегия "exit", проявляющаяся в вывозе капитала, погружении бизнеса в теневую сферу, становясь массовой и устойчивой, со временем заставляет власти изменять общие правила игры ("voice"). Только это взаимодействие, подчеркнем еще раз, - не прямое, а косвенное, "запаздывающее", а потому сопряженное с повышенными издержками как для экономических акторов, так и для социально-экономической системы в целом.

В какой же степени наши экономические акторы, реализуя обозначенные выше стратегии реактивно-адаптационного и протестного поведения в ответ на нарушение своих законных прав или издание властями законов, препятствующих эффективному ведению дел, адаптировались к современной бизнес-среде и выработали "защитный пояс" от постоянных, бессистемных и противоречивых вмешательств чиновников в их деловую жизнь?

Уровень адаптации и изменение правовой ситуации в бизнесе

Несмотря на сложную и нестабильную ситуацию в российском бизнесе, наши экономические акторы демонстрируют весьма высокий уровень адаптации к ней: 52% опрошенных можно отнести к группе *высокоадаптированных* (так мы назвали тех, кто свободно ориентируется в действующих "правилах игры" и обычно находит выход из достаточно сложных ситуаций), а 44% - в группу *среднеадаптированных* (они также в основном освоили действующие "правила игры", но это не всегда помогает им выходить из сложных ситуаций). И только 3% вошли в группу *неадаптированных*: им пока трудно приспособиться к сложившимся отношениям в бизнесе, которые, по их мнению, часто напоминают игру без правил⁹.

Между тем правовая ситуация в российском бизнесе продолжает оставаться напряженной. Причем негативный вклад *властей* в изменение правил игры с бизнесом, хотя и замедлился по ряду позиций по сравнению с 2004 г. [12], продолжает оставаться значительным. В частности, 43% бизнесменов указали либо только на отрицательные сдвиги (30%), либо отрицательные сдвиги превосходили положительные (13%). Противоположные тенденции в сфере своей деятельности фиксировались в 1,5 раза реже: на них указали 28% бизнесменов, причем 21% увидел только положительные изменения, а 7% - и положительные, и отрицательные, но первые они называли чаще вторых. Еще 23% не обнаружили никаких сдвигов, а у 6% число отмеченных позиций со знаком "плюс" и со знаком "минус" совпало.

Оказалось, что только одна позиция, характеризующая правовую ситуацию в бизнесе, вошла в группу с доминированием положительной динамики, а именно условия выхода бизнеса "из тени" (табл. 3). Положительные сдвиги в этой области, в свою очередь, в значительной степени сопряжены со сдвигами в налоговой политике, а также с изменениями в степени прозрачности, четкости и ясности правил игры. Однако пока по этим позициям удалось достичь лишь равновесия между экономическими акторами, указавшими на положительную и отрицательную динамику. По большинству же позиций, характеризующих правовую ситуацию в бизнесе, отрицательные оценки безусловно доминируют над положительными, идет ли речь о преодолении коррумпированности властей, возможности избежать произвола чиновников, защищенности частной собственности от огосударствления, защите бизнеса правоохранительными органами, стабильности "пра-

Таблица 3

Оценка характера изменений "правил игры" властей с бизнесом в последние годы (% от занятых в бизнесе не менее 3 лет, 1067 чел., по строке)*

Правила игры	Улучшились	Не изменились	Ухудшились	Разность гр. 2-гр. 4
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Доминирование положительной динамики				
Условия выхода бизнеса "из тени"	24	50	9	+ 15
Отсутствие четко выраженной динамики				
Система налогов на бизнес	20	44	19	+ 1
Прозрачность, четкость и ясность правил игры	15	54	16	-1
Преодоление экономической преступности	12	51	11	+ 1
Доминирование отрицательной динамики				
Стабильность "правил игры"	10	51	21	-11
Защита бизнеса правоохранительными органами	5	58	18	-13
Защищенность частной собственности от огосударствления, национализации	9	45	22	-13
Возможность избежать произвола чиновников	6	53	23	-17
Справедливость отношений власти с бизнесом	6	55	24	-18
Преодоление коррумпированности гос. аппарата	4	50	26	-22

* Сумма по строке меньше 100% на величину затруднившихся с ответом.

вил игры" или общих сдвигах в справедливости отношений власти с бизнесом. Между тем, принимая во внимание остроту накопленных проблем в правовой ситуации в бизнесе, даже сохранение статус-кво в каждой из этих областей, на которое указала основная часть занятых в бизнесе (45 - 58%), следует признать крайне неблагоприятным.

Как же сказывается такая правовая ситуация в бизнесе на уровне адаптации авангардной группы современного делового сообщества к ней? Оказалось, что между оценкой изменений в правилах игры государства с российским бизнесом и уровнем адаптации преуспевающих предпринимателей и менеджеров к внешней среде в большинстве случаев нет значимой связи. Оценки изменений в правилах игры государства с бизнесом у высоко- и среднеадаптированных респондентов очень схожи, и даже отрицательная динамика изменений правил игры государства с бизнесом за последние 2 - 3 года не перемещает основную их часть в менее адаптированные группы. Пройдя за годы реформ "огонь, воду и медные трубы", наши экономические акторы в большинстве своем оказываются вне зоны воздействия всех этих неблагоприятных факторов. Они выработали способы действий в самых разных условиях и уверены в том, что все равно найдут выход из достаточно сложных ситуаций.

Это свидетельствует о том, что сегодня ресурс адаптации предпринимателей и менеджеров сосредоточен не во внешней среде, а преимущественно в факторах, лежащих на стороне индивидов и фирм. Исследуемая группа предпринимателей и менеджеров успешно использует свой профессионально-деловой и деятельностный потенциал (человеческий и социальный) для завоевания определенной автономности (независимости) от неблагоприятных и не всегда продуманных воздействий со стороны акторов и структур макроуровня. Этот факт, символизирующий новое качество адаптации одной из самых перспективных групп российского делового сообщества к сложившимся условиям ведения бизнеса, впервые был зафиксирован нами в 2004 г. [12] и вновь подтвердился в 2006 г.

У властей до сих пор хватало изобретательности и ресурсов, чтобы удерживать в неправовом поле большую часть предпринимателей и менеджеров или, по крайней мере, создавать серьезные барьеры для желающих продвинуться к более цивилизованному бизнесу. В свою очередь, успешные экономические акторы, благодаря своему человеческому, экономическому и социальному капиталам, научились выходить из противоправных ситуаций, в т.ч. с превышением совокупного значимого "плюса" над "минусом".

Их современный адаптационный потенциал настолько высок, что способствует укреплению определенной автономности от власти - от не всегда продуманных и адекватных вмешательств чиновников в бизнес, - а следовательно, стимулирует власти к диалогу с бизнесом на более конструктивной основе.

* * *

Появление образованной, экономически и социально преуспевающей группы предпринимателей и менеджеров, несомненно, представляет собой один из наиболее серьезных положительных результатов современного трансформационного процесса в российской экономике и обществе. Есть весомые основания связывать надежды на продвижение российского бизнеса к более цивилизованному с расширением и укреплением именно этой группы, искать акторов конструктивных преобразований прежде всего среди ее представителей. Однако не стоит культивировать и весьма оптимистичные общественные ожидания в этой связи. Учитывая особенности современной институциональной среды и социально-групповой структуры общества, нет серьезных оснований ожидать, что эта группа в одиночку вытащит "бегемота из болота". Продвижение российского бизнеса к более цивилизованному зависит от усилий акторов *всех уровней и типов*, включая власти, которые благодаря своим политическим, административным и силовым ресурсам возводят значительные барьеры на этом пути, удерживая теми или иными способами экономических акторов в неправовом поле.

Сегодня власти, как известно, лидируют среди нарушителей законных прав всех массовых групп россиян (включая "сильные" группы), стремятся к неформальному подчинению как бизнеса, так и правосудия, и весьма преуспели в этом. Степень погружения наших успешных экономических акторов в неправовое поле сегодня, как мы видели, весьма высока. От других групп экономических акторов их отличает в первую очередь более высокий профессионально-деловой потенциал, который они успешнее других групп используют как для выхода из противоправной среды, так и для адаптации к ней. Однако те способы реактивно-адаптационного и протестного поведения, которые они при этом избирают (вынуждены избирать), в том числе и для защиты *законных* деловых прав, сопряжены с расширением и институционализацией *неформальных* практик (включая *противоправные*), поиском *индивидуальных* решений на фоне слабой самоорганизации в отстаивании своих интересов как социально-профессиональной группы, и др. В этом смысле доминирующие поведенческие стратегии этой группы предпринимателей и менеджеров воспроизводят существенный разрыв между двумя феноменами: успешностью *индивидуальных* адаптации в современной бизнес-среде и продвижением российского бизнеса к более цивилизованному.

Имеются ли основания для ожидания сокращения этого разрыва? Их немного, но они есть. Во-первых, судя по особенностям правового сознания и динамике поведения успешных экономических акторов, эта группа предпринимателей и менеджеров весьма чутко реагирует на изменения в правовом климате, демонстрируя высокую *потенциальную* готовность к перемещению в правовое поле, а вместе с тем и к интеграции в более цивилизованный бизнес. Во-вторых, исследователи фиксируют процесс обновления региональных элит [10, с. 48]: в них начали вливаться более молодые лидеры, у которых есть долгосрочные амбиции (в том числе и стремление продвинуться в федеральную элиту). Как следствие - их заинтересованность в реальном улучшении условий жизни в своих регионах, а значит, - в конструктивном и прагматичном диалоге с бизнесом в противовес его неформальному подчинению чиновникам. В-третьих, постепенно растет уровень самоорганизации делового сообщества, в том числе и в связи с повышением эффективности его взаимодействия с властями под влиянием обозначенного выше процесса обновления региональных элит. Не случайно, как показало наше исследование, уже сегодня чаще пытаются опротестовать действия властей через деловые ассоциации и

союзы бизнесмены, проживающие в *регионах*: 14 - 15% против 8% среди проживающих в столице.

И, наконец, не стоит сбрасывать со счетов и *кумулятивный эффект индивидуальных* поведенческих стратегий экономических акторов. В российских условиях он еще, по-видимому, очень долго будет определять характер *макросоциальных* изменений; по крайней мере, сказываться на последних сильнее, чем те или иные социальные движения. В этой связи примечательно то, что наши в целом весьма успешные экономические акторы различаются внутри своей группы не столько реализуемыми стратегиями реактивно-адаптационного и протестного поведения, сколько той эффективностью, с какой они это делают. Залог делового успеха представителей этой группы - в их *профессионально-деловом потенциале*, который они постоянно наращивают, в том числе и обращаясь к ресурсу бизнес-образования. Все это способствует росту конструктивной адаптации предпринимателей и менеджеров к современной бизнес-среде, укреплению их "защитного пояса" от разрушительных воздействий властей и постепенно подталкивает власти к тому, чтобы налаживать диалог с бизнесом на более *равноправной* основе.

И все же не стоит превращать эту группу в "символ новой веры": профессионально-деловой и деятельностный потенциал этих экономических акторов может лишь способствовать ослаблению барьеров на пути движения к цивилизованному бизнесу, но полностью разрушить эти барьеры (особенно те, которые выстраиваются властями как более высоко ресурсными акторами) они чаще всего не в силах. А потому не стоит надеяться, что появление и деловой успех новой социальной группы - профессиональных менеджеров вкупе с преуспевающими предпринимателями сами собой приведут к становлению цивилизованного бизнеса в России, какая бы отдаленная перспектива при этом не имела в виду. Для решения этой задачи необходимо объединение усилий акторов всех уровней и типов.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ Сегодня в России предлагается более ста программ MBA, ежегодно диплом MBA получают от 3 до 5 - 6 тыс. чел.

² По данным всероссийского опроса 2001 г., среди нарушителей законных прав массовых групп россиян лидирует начальство по месту работы (60%) и органы власти разных уровней, включая и органы правопорядка (53%) [1 - 2].

³ Этот феномен фиксировался нами ранее применительно к *массовым* группам трудозаинтересованных россиян и связывался как с привыканием к широко распространенным и устойчивым неправовым практикам в сфере труда и занятости, так и с особенностями правовой культуры россиян (см., напр.: [1 - 2]).

⁴ Под законными правами в данном случае имеются в виду права, которые закреплены в официальных нормах и воспринимаются экономическими акторами как легитимные.

⁵ Говоря о моделях реактивного поведения, мы будем базироваться на ответах респондентов а) занятых в бизнесе, б) сталкивавшихся с нарушением своих законных деловых прав и осознающих это (74% от занятых в бизнесе).

⁶ Остальным респондентам этой группы приходится использовать другие неформальные способы (30%) или сочетать их с формальными (21%).

⁷ Каждый респондент мог дать не более трех ответов.

⁸ Носителей конформистской стратегии отличают следующие характеристики. Их относительно больше: а) среди представителей крупного и транснационального бизнесов (30 - 31%) как более прозрачных по сравнению с малым и средним (18 - 19%); б) в реальном секторе и финансах (27 и 24%) по сравнению с занятыми в торговле и сфере услуг (17 - 18%), не говоря уже о консалтинге (13%); в) в регионах по сравнению со столицей (27 - 32% против 19%). Возможно, это связано с тем, что региональные власти относительно лучше контролируют свои территории и вступают в диалог с бизнесом на более конструктивной основе. Меньше носителей конформистской стратегии среди начинающих бизнесменов (стаж в бизнесе до 5 лет) по сравнению с самыми бывалыми (со стажем 15 лет и выше): 17 и 30% соответственно. Так что вряд ли стоит рассчитывать на увеличение числа сторонников конформистской стратегии в силу простой смены поколений.

⁹ Сравнительные результаты опроса 2006 и 2004 гг., можно констатировать, что доля неадаптированных предпринимателей и менеджеров в группе слушателей программ MBA осталась примерно на прежнем уровне (4% в 2004 г.), а вот доля *высоко*адаптированных сегодня выше (52 против 43% в 2004 г.).

Соответственно группа *средне*адаптированных уменьшилась с 51 до 44% [12, с. 36].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Заславская Т. Н., Шабанова М. А.* Неправовые трудовые практики и социальные трансформации в России // Социол. исслед. 2002. N 6. С. 3 - 17 (<http://socis.isras.ru/SocisArticles/200206/Zaslavskava,Shabanova.doc>); *они же.* К проблеме институционализации неправовых социальных практик в России: сфера труда // Мир России. 2002. N 2. С. 3 - 38 (<http://www.socio.ru/wr/2-02/Zask&Shab.htm>).
2. *Заславская Т. Н., Шабанова М. А.* Трансформационный процесс в России и институционализация неправовых практик // Истоки: Экономика в контексте истории и культуры. М.: ГУ-ВШЭ, 2004. С. 208 - 261.
3. *Радаев В.* Деформализация правил игры и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности // Вопросы экономики. 2001. N 6. С. 60 - 79.
4. *Пашин С. А.* Человек в российском правовом пространстве // Кто и куда стремится вести Россию?.. Акторы макро-, мезо- и микроуровней современного трансформационного процесса / Под общ. ред. *Т. Н. Заславской.* М: МВШСЭН, 2001. С. 157 - 166.
5. *Латов Ю. В.* Плюралистическая система защиты прав собственности предпринимателей // Куда пришла Россия?.. Итоги социетальной трансформации / Под общ. ред. *Т. И. Заславской.* М.: МВШСЭН, 2003. С. 280 - 285.
6. *Диллигенский Г. Г.* Люди среднего класса. М.: Институт Фонда "Общественное мнение", 2002. С. 245 - 248.
7. *Шмаров А.* Гвардейцы капитала. Ведущие менеджеры России // Эксперт. 2000. N 18. 15 мая.
8. *Васильева И.* Магистры деловых игр // Эксперт-Сибирь. 2005. 16 мая. N 18(70). (<http://www.expert.ru/printissues/siberia/2005/18/19si-22-01/>); *Новомлинская Е.* МВА по-русски // Эксперт. 2002. 4 февраля. N 5 (312). (<http://www.expert.ru/printissues/expert/2002/05/05exmbal3/>)
9. *Шабанова М. А.* Границы социетальной трансформации российского общества: вклад неправовых практик // Посткоммунистические трансформации: векторы, измерения, содержание. Харьков: Изд-во Харьковского национ. ун-та им. В. Н. Каразина, 2004. С. 205 - 226.
10. *Яковлев А. А.* Эволюция стратегий взаимодействия бизнеса и власти в российской экономике // Российский журнал менеджмента. 2005. Т. 3. N 1. С. 27 - 52.
11. *Hirschman A.O.* Exit, Voice and Loyalty. Cambridge: MA; Harvard University Press, 1970.
12. *Шабанова М. А.* Новое поколение российского бизнес-сообщества: особенности профессионализации и адаптации // Социол. исслед. 2006. N 12. С. 28 - 40.