
УДК 316.334.2:33

ББК 60.561.2

П 80

Т.А. Прокopenko,

соискатель ИППК ЮФУ, тел. 8(8632)64-19-12.

Т.А. Шалюгина,

соискатель ИППК ЮФУ, тел. 8(8632)64-19-12.

Базовые стратегии делового сообщества

(Рецензирована)

Аннотация. В целом российское деловое сообщество подает признаки институционализации и становится субъектом деловой активности. Анализ базовых стратегий акторов российского рынка дает основание считать, что российское деловое сообщество, демонстрируя высокий адаптивный потенциал, сталкивается с серьезными проблемами определения стратегических целей. Статья посвящена вопросам стратегий развития современного российского делового сообщества.

Ключевые слова: деловое сообщество, акторы деловой активности, рыночные практики, инновационная деятельность, принудительная адаптация.

T.A. Prokopenko,

Applicant for the Candidate's degree at Institute of Teachers' Retraining and Qualification Improving, Sothern Federal University. Ph.: 8(8632)64-19-12.

T.A. Shalyugina,

Applicant for the Candidate's degree at Institute of Teachers' Retraining and Qualification Improving, Sothern Federal University. Ph.: 8(8632)64-19-12.

The basic strategies of the business community

Abstract. The Russian business community is showing signs of institutionalization and becomes the subject of business activity. Analysis of the basic strategies of actors in the Russian market gives grounds to believe that the Russian business community, demonstrating the high adaptive capacity, is facing serious problems of definition of strategic objectives. The paper discusses strategies for the development of the modern Russian business community.

Keywords: business community, the actors in business activity, market practices, innovative activity, compulsory adaptation.

Попытка обосновать на примере делового сообщества, что изменения возможны в контексте планомерных усилий государства, а продвижение к успешной рыночной экономике является отдаленной целью, не является столь очевидной, если принять в качестве утверждения необратимость рыночных образований и формирование активной деловой среды.

Поведенческие стратегии российского бизнеса следует рассматривать в определенном социо-культурном контексте, исходя из наследия про-

шлого, адаптации к новым социально-профессиональным ролям, характера деловой культуры. М.А. Шабанова отмечает, что до сих пор в массовых представлениях происходит доминирование трудовой ориентации над рыночной. Только 20–25% населения можно осторожно идентифицировать с людьми, которые разделяют рыночные представления справедливости [1].

Ассоциируя рыночный успех с экономическим чутьем, оборотливостью, точностью расчетов, готовностью к разумному риску, можно было бы ска-

зать, что описываемые установки противоречат патернализму отечественной культуры или посетовать на их очень медленные изменения. Действительно, существующая в обществе меритократическая модель во многом осложняет видение деловой среды и, подчас, предъявляет завышенные требования или возбуждает социальную зависть. Но на эту динамику отношений, безусловно, влияют стратегии бизнеса, которые реализуют установки акторов деловой активности.

Если по отношению к крупному бизнесу россияне определились достаточно однозначно, полагая, что до сих пор не ощути́м социальный эффект от деятельности крупных собственников, с секторами среднего и мелкого бизнеса дело обстоит сложнее. Так как деловая среда до сих пор неконкурентна и непрозрачна, базовые стратегии российского бизнеса не могут укладываться в схему рационализации экономических отношений, а большая дифференциация в распределении экономического и социального капитала неизбежно порождает сильные различия и в действиях, воспринимаемых как нелегитимные и неправовые.

Для российского делового сообщества остается актуальным вопрос о характере и степени самостоятельности деловых акторов, также как и о том, что можно считать мерой делового профессионализма. Не вникая в тонкости моделей, можно сказать, что российская деловая среда в целом характеризуется стратегией выжидания, нейтральности по отношению к государству, включая оборонительные позиции по отношению к государственным структурам и проявляя, демонстрируя достаточную «агрессивность» по линии экономических ресурсов.

Рассматривая российское деловое сообщество как институционализованную среду, следует заметить, что возрастание степени самостоятельных позиций дает возможность определить рамки и объемы экономической деятельности, а существующий институционально-правовой уровень расширяет возможности для выбора ба-

зовых стратегий, также как и территориального пространства деловой среды.

Это означает, что экономическая самостоятельность дает преимущества. Но здесь важно понять, о какой самостоятельности идет речь. Самостоятельность в рамках права, связанная с легитимными видами деятельности, так и не доказала свою эффективность. Работать в России по легальной схеме могут позволить себе только крупные зарубежные компании. Для российской деловой среды самостоятельность воспринимается как возможность расширения неправового пространства деятельности.

Проблема состоит не только в том, что формально правовые нововведения не стали общепринятыми. Большинство акторов деловой активности действуют по логике обстоятельств, вынужденно, независимо от того, имеются ли правовые основания для расширения и воспроизводства легальной деятельности или не имеются. В этих условиях вполне объясним факт, что отсутствуют чрезмерные надежды на рынок как регулятор экономических стратегий. Опора на собственные силы выявляется в формировании схем поведения, позволяющих минимизировать не столько риски деловой активности, сколько последствия вмешательства государства.

В современных условиях формально-правовые (экономические) свободы не влияют на конструирование системы взаимных обязательств. Опасность ситуации заключается в том, что деловое сообщество уклоняется от следования официальным ожиданиям совместного преодоления кризиса. Ослабление системы вертикального контроля за деятельностью делового сообщества усиливает, откладывает возможности становления цивилизованных отношений, а горизонтальные связи вносят определенные коррективы только в формирование чувства негативной солидарности.

Базовые стратегии во многом зависят от характера позиций (экономического и властного ресурса, которым обладают деловые акторы), что в условиях отсутствия явных правил

экономического поведения и активного использования административных и силовых ресурсов определяет вектор стратегий в сторону минимизации издержек в виде обязательств перед обществом и государством. Очевидно, что выработалось умение использовать внешние препятствия в своих целях. Принимая во внимание, что российская деловая среда развивалась в контексте массовой смены профессий и еще более массового освоения новых правил игры [2], нельзя не отметить, что есть различия между крупным бизнесом, который все-таки формировался в достаточно «тепличных» условиях приближенности к власти, и средним и мелким бизнесом, испытывающим тяготы стихийного регулирования и вынужденной адаптации, а иногда и выживания в условиях недостаточной конкурентности и отсутствия устойчивых правил игры.

Высокая степень автономии оказывается востребованной, только если дает ощущение выгоды и свободы, что, однако, не исключает призыва к поддержке государством рыночной самостоятельности. Важнее другое. Логика рынка существенно ограничивает стратегии бизнеса в реализации критериев профессионализма и самостоятельности профессиональной деятельности. Иными словами, акторы деловой активности устремляются в те сферы, которые не только нацелены на удовлетворение и имеют стабильный запрос (рынок, продовольствие и топливо), но и в те, где отсутствуют ясные правила игры и не соблюдается правовая регламентация (игорный бизнес, рынок алкогольной продукции).

В российском деловом сообществе, в отличие от традиционной веберийской модели, успешность не соотножается с базовыми ценностями общества и не вписывается в иерархию истинных профессий. Не достигнута степень деловой сплоченности, которая бы позволила вести борьбу с бюрократическими нарушениями или использовать редкие ресурсы, осваивать инновационные типы деятельности. Скорее, усилие направляется на освоение схем, обещающих гарантированную прибыль, улуч-

шение статуса и регулирование рынка в свою пользу.

Социальный престиж, стратегии минимизации издержек, профессионализм почти у половины опрошенных отождествляется с высокими доходами, что, конечно, не свидетельствует о динамике деловой активности, и в большей степени связано со стратегией удержания позиций, с тем негативным влиянием, которое оказывает на деловую активность риск и социальное расслоение в российском обществе: страх стать бедным, потерять достигнутое во многом определяет нежелание осваивать новые сферы деятельности или вкладывать заработанные средства в инвестиционные проекты.

Крупные кампании ориентируются на получение стабильных доходов за счет «смычки» с государством при наличии «подушки безопасности» в виде финансовой помощи со стороны государственных структур. Мелкому и среднему бизнесу, сидящему на «кредитной игле», приходится изыскивать способы адаптации, придерживаться схемы ограничения возможностей, чтобы не быть втянутым в рискованную игру или не быть поглощенным более крупными конкурентами, что мы наблюдаем на примере сферы розничной торговли.

Стратегии российского бизнеса, в основном, зависят от социально-экономического и институционального аспектов и, в меньшей степени, от деятельностных ресурсов самих предпринимателей. Можно отметить, что в этих условиях оказывается невостребованным теоретический опыт и знания рыночных механизмов, также как и возможности деловой инициативы. Российская деловая среда консервативна в приоритетах стабильности и сталкивается с проблемой организации ее пространства, в котором вроде бы отчетливо востребован порядок и безопасность, но направленные усилия государства, решая локальные проблемы, не в состоянии сместить приоритеты в выборе долгосрочных стратегий, создавая только отдельные анклавные рыночные культуры.

Весьма заметно дифференцирующее влияние властного потенциала, которое снижает готовность к переориентации на социальную инвестиционность. Так, ведущая российская госкорпорация ГазПром тратит «по-скромному» около 600 миллионов долларов на научные изыскания (Microsoft и Nokia — 6 — 7 миллиардов). Вообще, положение в стратегиях меняется к лучшему в том смысле, что кризис «научил» мелкий и средний бизнес в большей степени надеяться на себя и, как возможный результат, стремиться к снижению производственных и управленческих издержек.

Подробное рассмотрение стратегий убеждает и в наличии другой сильной контртенденции, которая сводится к политике ограничения производства ради удержания высоких цен в условиях монополизма и неформальной договоренности с властными структурами. Иными словами, актер деловой активности в большей степени заинтересован в монополизме на рынке, устранении конкурентов неправовыми способами, чем в освоении новых видов деятельности или повышении деловой квалификации. Преимущественные сходства в этом смысле характеризуют крупный и средний бизнес.

Значимым мотиватором стратегий выступает реализация устремлений «на самих себя» и, соответственно, существенный разрыв в экономическом потенциале в пользу представителей крупного бизнеса. И хотя о выигрыше говорят не так часто, существенными оказываются несформированность достижительных стратегий, когда фиксируется максимальное совпадение с мнением крупного бизнеса в отношении ключевых знаковых властных позиций в приводимой системе. Это можно видеть на примере реальных стратегий в условиях отсутствия дефицита финансовых средств.

Кристаллизация стратегий вокруг «достигнутого» через имеющиеся рычаги влияния, властный потенциал исключают постоянное повышение профессионального уровня или инерционную активность. В основном, это

латентный путь, в котором смешаны гибридные варианты, которые оптимальны в условиях существования государственных, клановых и, менее слабых, рыночных механизмов.

Среди положительных сторон можно отметить постепенную рационализацию целеполагания, связанную с обоснованием проектирования экономического поведения. Тревогу вызывает то, что не происходит массовой перемены поведенческих параметров, и в результате возрастает доля влияния охранительных тенденций. Рост изоляционистского самосознания характерен для многих акторов и грозит перерасти в перманентное состояние. Попытку адаптироваться к новым условиям нельзя наивно рассматривать как действие, автоматически вытекающее из институциональных перемен деловой среды. Интенсивность и масштаб стратегий зависит от самого главного фактора, который, пожалуй, до сих пор является упущенным. А именно от формирования тех групп, при непосредственном и заинтересованном участии которых возможен переход к экономической модернизации.

Некоторые исследователи указывают, что можно верить, что для формирования в России инновационных стратегий актуально движение к западной институционально-правовой свободе, поскольку те условия наиболее благоприятны для их развития. В связи с этим, хотя среди предпринимателей и существуют ценностные ориентации на безопасность личности и государство, гарантирующее свободу личности (соответственно, 43,8 и 31,5% респондентов) [3], можно предположить, что безопасность участниками российского бизнеса понимается как сохранение условий, при которых они бы могли реализовать свои индивидуальные стратегии.

В предпринимаемом исследовании проявляются достаточно четкие тенденции отличий внутри делового сообщества по структуре стратегий, которые в большей степени зависят от дохода от предпринимательской деятельности и получают дополнительные подкрепления в рыночных источниках дохода.

Если же рассматривать составляющие стратегии отдельно, то можно видеть основные сферы неконсистентности этого положения, в котором наблюдаются расхождения между основными стратегическими характеристиками.

За счет каких факторов образуются различия во вроде бы близких по профессиональной траектории группах? Каковы тенденции в отношении углубления или смягчения этих различий? Что определяет их сходство? На наш взгляд, базисные стратегии делового сообщества содержат различия по отношению к другим (неделовым) слоям населения. Это обстоятельство проецируется на отношения внутри делового сообщества. Не факт, что конструктивные стратегии зависят от профессионального стажа, навыков или деловой репутации. Гораздо важнее властный фактор, близость к власти. По этому критерию не произошло существенных изменений.

Инновационная деятельность воспринимается как преимущество, дарованное государственными структурами, и выполняется по государственному заказу. Усилия, которые предпринимают деловые акторы для изменения своего материального положения, не совпадают с желанием заработать деловую репутацию или осуществлять последовательную инвестиционную политику. Более того, не обнаруживается никаких особенных вариаций в этом направлении.

Преимущественное различие характеризует ресурсобеспеченность, включающая, в основном, наличие неформального и властного капиталов. Экономическая самостоятельность является, таким образом, производной от силовой конфигурации. В деловом сообществе слабы карьерные тенденции для того, чтобы играть стимулирующую роль в переходе к стратегиям нового типа. Чаще проявляется заинтересованность в гарантиях безопасности и занятии властных позиций: движение представителей делового сообщества во властные структуры больше связано со стремлением решить собственные проблемы, завязать личные контакты, чем позиционировать

социальные преимущества делового человека, делового слоя.

Представители бизнес-сообщества, конечно, более подготовлены относительно базовых рыночных навыков. И в этом смысле существует разрыв с другими слоями общества. Но характер профессиональной деятельности концентрирует не эти достиженческие навыки, а адаптивную активность, прежде всего, самостоятельное овладение в современных условиях навыками по ходу дела.

Проявление социальной энергичности, спору нет, позитивно влияет на возрастание самостоятельности бизнеса, делового сообщества в сфере трудовых, кредитных, производственных и других отношений. Но отсутствие прозрачной конкурентной среды и слабые традиции соблюдения контрактов не создают сильной мотивации, чтобы считать и осознавать стремление к инновационности как отличительное различие делового сообщества. Скорее, наблюдается тенденция воспроизводить государственно-бюрократическую модель овладения ресурсом власти, что требует не проявления индивидуальной инициативы, а присоединение к властным структурам и возможность позиционировать свои преимущества по отношению к другим.

Лишь небольшая часть делового сообщества готова признать, что деловая активность измеряется не прибылью, а качественным критерием деловой репутации. Согласно представлениям об успехе, во многом процветание зависит от наличия полезных личных контактов или наследственного (номенклатурного) статуса.

При наличии формально-правовых возможностей самостоятельности и деловой свободы наблюдается несовместимость социальных ролей, связанных, с одной стороны, с осуществлением деловой активности, с другой — с необходимостью принудительной адаптации к обстоятельствам. В современных условиях, когда власти разных уровней активно нарушают законные права акторов, превышая область формально-правовой свободы в конструировании системы своих

прав и обязанностей [4], нетрудно предположить, что границы деловой активности и результативность реализуемых стратегий зависит от пространства свободы, которая выстраивается не путем законного лоббирования интересов, и что важнейшую роль играет влияние вертикального контроля, способности на основе командного управления решать экономические проблемы.

При том, что в России сильна позиция несоблюдения правовых обязательств, правовая незащищенность деловых акторов является уязвимым местом активности, способным разрушить схему проектируемой деятельности. Казалось бы, российские предприниматели могут импровизировать в этих условиях, не соблюдая явные правила поведения. Но реально бюрократия, как самостоятельный актор,

навязывает свои правила игры, и свобода импровизации зависит от того, насколько позволено, какими возможностями отклонения от установленных границ обладает конкретная группа или актор.

В условиях «нерациональной» российской бюрократии и определенной автономности от власти высокий уровень адаптации к новым условиям определяется применением и использованием стратегий сдерживания. Если деловая среда находится вне зоны воздействия на ее активность разных неблагоприятных факторов, то это связано с выработкой способов действия, которые, скорее нацелены на выход из достаточно сложных ситуаций, чем с рисками нарушения установленных границ неформальных правил игры.

Примечания:

1. Шабанова М.А. Встраивание рынка в нерыночное общество // Социологические исследования. 2005. №12. С. 35.
2. Шабанова М.А. Новое поколение российского бизнес-сообщества: особенности профессионализации и адаптации // Социологические исследования. 2006. №12. С. 35.
3. Беляева Л.А. Социальные слои в России: опыт кластерного анализа // Социологические исследования. 2005. №12. С. 64.
4. Шабанова М.А. Новое поколение российского бизнес-сообщества... С. 39.

References:

1. Shabanova M.A. The embedding of the market into a non-market society // Sociological researches. 2005. №12. P. 35.
2. Shabanova M.A. The new generation of the Russian business community: the special features of professionalizing and adaptation // Sociological researches. 2006. №12. P. 35.
3. Belyaeva L.A. The social strata in Russia: the experience of a cluster analysis // Sociological researches. 2005. №12. P. 64.
4. Shabanova M.A. The new generation of the Russian business community... P. 39.