
РОССИЯ ГЛАЗАМИ ЗАРУБЕЖНЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ

Социальный капитал доверия и менеджеральные стратегии

Р. БЛОМ, Х. МЕЛИН, А. САРНО, И. САРНО

Статья финских ученых посвящена одной из актуальных тем современной социологии — проблеме социального капитала. Статья построена на материалах эмпирического исследования. В центре внимания — профессиональная группа менеджеров. По мнению авторов статьи, именно они во многом сегодня иницируют социальные и экономические перемены в стране. Исследование показало, что в условиях еще не преодоленного российского кризиса доверие выступает существенным социальным капиталом. Фирмы, построившие отношения с субъектами окружающей социальной среды на доверии, получают реальное преимущество — более разнообразный и более современный менеджмент.

1. Теоретические предпосылки исследования

Замысел нашего исследования позволил опираться на наиболее классические представления о социальном капитале, которые были введены в научный оборот еще П. Бурдьё [Bourdieu 1988, Бурдьё2001] и Дж. Коулманом [Coleman 1990]. При этом эмпирическая составляющая во многом близка столь же классическим исследованиям, проведенным Р. Патнемом в Италии и США [Putnam 2000]. Так же как и названные исследования, мы исходили из того, что социальный капитал — это нормы взаимности и сети гражданской активности. Поэтому он способен значительно расширить возможности социального и экономического развития — поскольку способствует координированию действий людей. Особенность социального капитала в том, что он описывает скорее инновационное взаимодействие между агентами, находящимися в разных традиционных секторах, а во-вторых, является коллективным благом в отличие от личного блага какого-либо иного капитала. Таким образом, формами социального капитала являются доверие, социальные нормы и связи.

Качественные и количественные характеристики социального капитала, доверия, их внутреннее содержание и функции наиболее резко изменяются во время глубоких социально-экономических трансформаций. Поэтому исследование динамики социального капитала в условиях современной России пред-

Социальный капитал доверия и менеджерские стратегии

ставляет особый интерес. Так Дж. Стиглиц, объясняя особенности динамики социального капитала в РФ, делает акцент на проблеме «разорванного контракта». По его мнению, именно в названном феномене кроется причина эрозии социального контакта и как следствие высокого уровня насилия в обществе и мафиозного бизнеса. Он показывает, что возникшее резкое расслоение на бедных и богатых ведет к эрозии и распаду социального капитала, а это, в свою очередь, обуславливает плохой инвестиционный климат. Соответственно складывается и действует порочный круг [Стиглиц, Эллерман 2000, Стиглиц 2001].

Естественно, что эмпирические исследования динамики социального капитала в России наиболее интенсивно проводились российскими учеными. Первоначальный интерес к этой категории был сосредоточен на социально-психологическом аспекте отношений членов организации. Здесь доверие рассматривалось как важнейший аспект психологического климата в бизнес-организациях [Микульский, Бабаева, Чирикова 1997, с. 116—123]. Доверие как аспект индивидуального социального капитала наиболее обстоятельно анализируется в работах О.Н. Яницкого [Яницкий 2002], Т.В. Барчуновой [Барчунова 2003, с. 162—191]. Ф.Г. Карасев [Карасев 2001] сосредоточивает внимание на социальном капитале соседских отношений. Социальный капитал в более широких социально-имущественных группах рассматривают И.Б. Левин [Левин 1997], СП. Перегудов [Перегудов], Л.В. Стрельникова [Стрельникова 2003, с. 33—41], Н.Е. Тихонова [Тихонова 2004, с. 24—35]. Место и роль социального капитала в функционировании экономики, в том числе и глобальной, рассмотрены в работах В.В. Радаева [Радаев 2002, с. 20—32], И.Е. Дискина [Дискин 2003, с. 150—159, Дискин 1998, с. 5—18]. Из эмпирических исследований, наиболее активных в русле изучения доверия, можно назвать работы, проводимые с 1988 г. коллективом ВЦИОМ.

Исследование было сфокусировано на такой специфической социально-профессиональной группе, как менеджеры, поскольку они, как представители среднего класса, во многом иницируют социальные и экономические перемены в стране. На первый взгляд, кажется совершенно естественным предположение, что атмосфера доверия в бизнесе способствует активизации бизнеса, что доверие — это тот социальный капитал, который конвертируется в развитие менеджмента. Соответственно рост доверия дает возможности применять более тонкие техники менеджмента, которые не применимы или не дают эффекта в ситуации низкого уровня доверия. И все же представляется важным получить надежные эмпирические подтверждения таким предположениям, выявить внутренний механизм такой конвертации доверия в развитие менеджмента, в совершенствование менеджерских стратегий фирм. При реализации такого исследовательского интереса ориентиром для нас (кроме названных выше теоретических и методических подходов) послужила также концепция Р.Б. Шо [Шо 2000], отмечавшего, что доверие — это мощная универсальная сила, влияющая практически на все, что происходит внутри конкретных организаций и в отношениях между организациями. При этом доверие оказывается структурной и культурной характеристикой пространства взаимодействия организаций.

2. Методические особенности эмпирического исследования

В целом исследованию доверия как социального капитала в российских бизнес-отношениях благоприятствуют естественные факторы. Дело в том, что восприятие доверия как особого вида капитала вполне органично самой российской культуре деловых отношений. Здесь устойчиво практикуется представление о том, что доверие — это в самом деле капитал. В бытовой лексике активно используется понятие — «кредит доверия», прочно ассоциирующий доверие с шансом на экономическую успешность. В реальной практике деловые партнеры, начиная взаимодействие, вполне отчетливо осознают, что идут на определенный риск. И пропорционально этому риску они уже в самом начале контактов вынуждены «предоставлять» своим партнерам — кредит доверия. Сложилась достаточно устойчивая норма, что тот партнер, который не оправдал кредита доверия, исключается из числа союзников и партнеров. Принято считать справедливым в отношении такого бизнесмена, обманувшего ожидания партнеров, оказывать противодействие в делах, чтобы в какой-то мере «возместить» ущерб, нанесенный его недобросовестностью, а также вполне целенаправленно создавать ему репутацию ненадежного в человеке. Вместе с тем бизнесмен, повышенно подозрительный, не способный «предоставлять» партнеру адекватный «кредит доверия», рассматривается как малоэффективный, обреченный на проигрыш в бизнесе.

И все же подготовка методических инструментов настоящего исследования столкнулась с трудностями. Ввиду большого их значения для правильного толкования полученных данных остановимся на них подробнее. В первом предварительном варианте анкеты для эмпирического измерения уровня доверия использовался инструмент, традиционно применяющийся в упомянутом выше мониторинге ВЦИОМ — шкала оценочных ответов на прямой вопрос: в какой мере заслуживает доверия конкретный субъект [Экономические и социальные перемены 1999, р. 78—79]. Но на первых же шагах пилотажа анкеты менеджеры оценили такой инструмент как неприемлемый для них. Они выразили систему затруднений, которую можно описать такой цепочкой высказываний: *«Вы спрашиваете о моем доверии к губернатору. Не знаю, что сказать. Я доверяю губернатору как человеку прямолинейному. Он говорит то, что думает. Но именно поэтому я не доверяю ему как ответственному руководителю. Ибо руководитель должен быть дипломатом. Излишняя прямолинейность обязательно приведет к конфликтам социальных сил в регионе. Уточните, какой конкретный аспект моего доверия к нему Вас интересует. Если Вы спрашиваете о доверии "в целом", о доверии "вообще", то мне нечего Вам сказать. У меня в голове даже представления такого нет. Я не привык иметь дело с абстракциями или привидениями. Тем более не привык оценивать степень своего к ним доверия».*

Стало понятно, что нужно отказаться от попыток замерять в исследовании абстрактное «доверие как таковое». Нужно сфокусировать внимание на том реальном аспекте доверия, при оценке которого менеджер может опереться на факты из его собственной профессиональной деятельности. Только в этом случае у менеджера появляется возможность отвечать за свои оценки, опираясь на

Социальный капитал доверия и менеджерские стратегии

реальные факты. Чувствительность, восприимчивость к таким фактам обусловлена тем, что менеджер заинтересован в возрастании успешности жизнедеятельности фирмы, в которой он трудоустроен. Ведь когда менеджер оценивает какое-либо должностное лицо, какое-либо учреждение от лица своей фирмы, с позиций защиты ее интересов, он чувствует себя достаточно уверенным в своих оценках. В этот момент он чувствует себя в адекватной для него роли эксперта «по делам фирмы». Соответственно он ощущает, что он «имеет естественное право» давать оценки окружающим фирму субъектам. Если он не знает, какие чиновники помогают развитию фирмы, а какие мешают, то он — плохой менеджер. Поэтому нами были проведены обсуждения с группой менеджеров-экспертов для выявления того образа доверия к социальным субъектам, которое является достаточно устойчивым и конкретным для менталитета современных российских менеджеров. Консенсус оценочных подходов исследователей и менеджеров-экспертов, участвовавших в пилотаже анкеты, был достигнут выбором такого важнейшего, на наш взгляд, аспекта доверия, как «деловое доверие», или доверие к надежности деловой самоотдачи партнера.

Это обсуждение позволило также уточнить плюсы и минусы эмпирических данных, демонстрируемых названными выше регулярными мониторинговыми опросами. Дефицит времени во время таких опросов респондент истолковывает таким образом, что интервьюеры от него не ждут «обоснованного» ответа. Дескать, для них достаточно приемлемы ответы «на вскидку», по степени своей мотивированности похожие на спонтанные «предпочтения», осуществляемые малоподготовленными избирателями во время выборов, когда их «выбор» подчиняется не столько положительной, сколько — отрицательной селекции. Голосуя за какого-либо кандидата, избиратель зачастую отдает себе отчет в том, что он слишком мало знает о том, кому он «оказывает доверие», соответственно его «выбор» диктуется главным образом тем, что других кандидатов он знает еще меньше.

Предлагавшийся в данном исследовании опрос не предполагал сколько-нибудь серьезного ограничения структурированного интервью во времени. Менеджеры полагали для себя необходимым дать обоснованную оценку уровня своего доверия в адрес конкретных социальных субъектов. Поэтому они исходили из наиболее естественной для них концепции, что доверие как существенная характеристика делового человека или любого другого субъекта неотделима от конкретных партнерских отношений. Вне этого контекста понятие «доверие» для них практически не имеет смысла. Когнитивная модель, на которой они основывали свою оценку, может быть описана следующим образом. Фирма, интересы которой представляет менеджер, и субъект социальной среды естественным образом взаимодействуют. Каждый из них вносит свой вклад в сотрудничество, в достижение успеха как фирмы, так и того субъекта, доверие к которому оценивается. Каждый из них может быть охарактеризован тем, насколько полной была его самоотдача в этом партнерстве. Чем более полной была самоотдача субъекта, тем выше доверие, которого он заслуживает. Таким образом, концептуальное понятие «доверие» к оцениваемому субъекту получает свое операциональное выражение в реальных «объективных» проявлениях этого субъекта — полноте самоотдачи в партнерском контакте с фирмой, с менеджерами, представляющими интересы фирмы.

Учет названных «объективных» проявлений оцениваемого субъекта существен, но все же еще недостаточен. Дело в том, что названная когнитивная модель по своему внутреннему смыслу предполагает именно двустороннее взаимодействие и фирмы, и оцениваемого субъекта. Ведь доверие или недоверие к оцениваемому субъекту испытывает конкретный расспрашиваемый исследователем менеджер. Поэтому каждый респондент понимает, что «доверяя или не доверяя» конкретному субъекту, он неизбежно характеризует также и себя самого — свою способность доверять или не доверять кому-либо. Соответственно респондент заинтересован в том, чтобы ему была в приемлемой степени предоставлена возможность отделить оценку субъекта от оценки самого себя. Для этого в опросном листе в отношении каждого исследуемого субъекта были сформулированы два взаимодополнительных вопроса. Первый из них был посвящен оценке менеджером полноты самоотдачи исследуемых субъектов социальной среды тех фирм, которые участвовали в опросе. Второй вопрос был посвящен самооценке менеджера — в какой степени этот менеджер сам склонен оказывать партнерскую поддержку оцениваемому субъекту. Таким образом, каждому менеджеру была предоставлена возможность выразить имеющийся у него или уже исчерпанный «кредит доверия» партнеру — тому субъекту, уровень доверия к которому оценивается. В результате при анализе данных анкет доверие менеджера к конкретному субъекту удалось анализировать с двух взаимодополнительных сторон: «оценочной» и «самооценочной».

Следующая методическая трудность возникла при выборе шкалы оценочных суждений менеджеров в адрес конкретных социальных субъектов. Каким образом можно оценить партнерскую самоотдачу конкретного субъекта социального окружения для фирмы? Первый, но опрометчивый вариант такой оценки, который напрашивается сам: оценивать «объективный» вклад рассматриваемого субъекта в успех фирмы, независимый от субъективных намерений самого субъекта. Например, оценивать самоотдачу правительства города — по степени развития городской инфраструктуры или другого «объективного» показателя развития региона. Существенная ошибка такой оценки заключается в том, что весьма значительная часть процессов экономического развития региона протекает независимо от активности конкретного правительства города. Менеджеры, выступившие экспертами в процессе пилотажа анкеты, настаивали на том, что для адекватной оценки, например, деятельности правительства города, принципиально важно исходить из реального диапазона его возможностей. Соответственно, судить о его самоотдаче можно только по такому признаку: насколько полно он использовал конкретный диапазон имеющихся у него возможностей.

Тогда наиболее удачным эмпирическим критерием искомой оценки может выступить так называемый резерв неиспользованных возможностей. Его удачность в том, что для российских менеджеров он обладает свойством конкретности. Он хорошо осознан, освоен всеми без исключения субъектами российской бизнес-культуры. Смысл его легко пояснить юридическим термином — ответственность за преступное бездействие. На основании такого подхода юридическое обвинение может быть предъявлено субъекту, который не оказал жизненно необходимую помощь человеку, который нуждался в такой помощи. Но для успешности обвинения в суде важно доказать, что «повинный в преступном

Социальный капитал доверия и менеджерские стратегии

бездействии» действительно располагал реальными возможностями оказать помощь. То есть человеку вменяется в вину — резерв неиспользованных возможностей.

Этот критерий, конечно без его юридической драматизации, достаточно адекватен и для оценки деятельности широкого диапазона социальных субъектов. Менеджеры имеют достаточные основания применять его для оценки региональных властей, различных социальных организаций. Если, например, правительство города имело много возможностей оказать содействие развитию фирм какого-либо конкретного типа и не сделало этого — их менеджеры вправе вменить ему в вину наличие резерва неиспользованных им возможностей. И это понятное и конкретное основание для возникновения у таких менеджеров недоверия к такому правительству города. Наоборот, если оно по объективным причинам имело мало возможностей, но использовало их все без остатка, то это, несомненно, вызовет у менеджеров доверие к такому правительству города. В российской деловой культуре практически наивысшая оценка участия партнера выражается фразой: «Он сделал все, что мог». Такой партнер объявляется — безупречным, заслуживающим максимального доверия. Сомнения в адрес партнера возникают в том случае, если он сделал меньше того, что он мог, что было в его силах. Это обстоятельство дает основания для возрастающего недоверия. Соответственно отправной точкой оценки менеджером своего доверия к правительству города была выработка его суждения о том, полностью ли воспользовалось правительство города теми шансами, которые возникали в ходе развития отрасли, полностью ли он исчерпал ресурс своих возможностей для поддержания этого развития.

На основании сказанного, в ходе обсуждения в группе менеджеров-экспертов нами были выработаны формулировки оценочных высказываний в адрес исследуемых субъектов¹. Благодаря им вопрос о доверии в анкете приобрел структуру, состоящую из двух звеньев: смыслообразующего и уточняющего. Смыслообразующее звено приобрело формулировку: «Деятельность какого из нижеприведенных субъектов обладает резервом повышения своей полезности для жизнедеятельности Вашей фирмы?» Уточняющая часть вопроса была сформулирована в виде шкалы из пяти пунктов, которые позволяли респонденту оценить количественную меру тех «недоиспользованных возможностей», на основании которой выносится суждение о меньшем или большем доверии. Смысловые оттенки формулировок названных пяти пунктов шкалы различимы яснее, если при комментариях этих формулировок подразумевать какой-то конкретный субъект, т. е. какую-либо конкретную структуру. Например, правительство города².

¹ Такими процедурами разработки наиболее существенных вопросов анкеты в процессе обсуждения их с будущими респондентами мы стремились следовать подходу, выработанному участниками VI Харчевских чтений, посвященных проблемам триангуляции, сочетанию количественных и качественных методов, в октябре 2004 г. Этот подход включает в себя: понятность и принятие выводов исследования теми субъектами, которые изучаются в ходе социологического исследования [См. об этом: Количественный и качественный анализ 2004, с. 4—11].

² В российской деловой культуре для обозначения тех или иных социальных субъектов, способных оказывать влияние на общественную жизнь, на жизнь регионов, часто используется наиболее нейтральный термин — структура. Этот термин подчеркивает, что

1. Если правительство города для развития фирм действовало с полной самоотдачей, то менеджеры вправе констатировать: данное правительство сделало все, что могло, — все, что от него зависело. Имеющийся у него резерв помогающего вмешательства оно исчерпало полностью. Такой оценке соответствует пункт шкалы — «Структура максимально полезна, в улучшении не нуждается».

2. Несколько менее благоприятна констатация: деятельность правительства города обеспечивает серьезную помощь развитию фирм, но не максимально возможную, т. е. у него сохраняется неиспользованный им резерв возможностей. Соответственно у менеджеров есть серьезные основания доверять правительству города. Но такое доверие — не максимальное. Такой оценке соответствует пункт шкалы: «Полезность структуры нужно повышать».

3. Заметно менее благоприятна констатация: правительство города располагало достаточными возможностями, но оказало слишком слабую помощь развитию фирм. То есть оно оказалось причиной того, что имеющиеся возможности, его административные ресурсы оказались парализованы. Это дает основания подозревать его в том, что оно не в полной мере заинтересовано в выполнении возложенных на него функций. Такой пункт шкалы получает выражение: «Полезность структуры нужно резко повысить».

4. В случае относительно неблагоприятного варианта менеджеры могут констатировать, что не получают от правительства города той помощи, которую, по их мнению, оно обязано им предоставить. Такой пункт шкалы можно выразить суждением: «Структуру нужно существенно реорганизовать».

5. Последний вариант — отчетливо неблагоприятный. В этом случае, по мнению менеджеров, правительство города даже и не пытается помочь развитию фирм. Возможно, такое правительство реализует другие интересы, далекие от интересов фирм региона. Такую констатацию довольно адекватно выражает пункт шкалы: «Структура не проявила своей полезности».

Кроме того, с группой менеджеров, выступивших экспертами в ходе заключительного пилотажа анкеты, были проанализированы статистические распределения полученных оценок доверия к рассматриваемым субъектам социального окружения. На основании их были обсуждены возможные схемы интерпретации статистических обобщений. В результате этого заключительного пилотажа 95 % оценок доверия статистически распределились между 3,8 и 1,4. В результате обсуждения был достигнут консенсус по содержательной интерпретации диапазонов оценок внутри полученного статистического распределения. Достижение с респондентами обоснованного соглашения о такой содержательной интерпретации диапазонов позволяет правильно именовать позицию конкретной группы респондентов по среднестатистическому значению вынесенных ими оценок. Было достигнуто соглашение об интерпретации оценок в рамках шкалы из следующих семи пунктов: явное доверие — умеренное доверие — слабое доверие — компромисс доверия и недоверия — слабое недоверие — умеренное недоверие — явное недоверие. Достаточно высокая оценка (явное

общественная жизнь или жизнь региона представляют собой относительно целостную систему, а рассматриваемый субъект является ее составной частью, какой-либо структурой, входящей в состав этой системы. Кроме того, акцент сделан еще и на том, что сам этот субъект не элементарен, для него самого характерна внутренняя структура и относительная самостоятельность в рамках включающей его системы.

Социальный капитал доверия и менеджерские стратегии

доверие) характеризуется количественным показателем — выше 3,5. Минимальная оценка (явное недоверие) характеризуется количественной оценкой — ниже 2³. Остальные пункты шкалы равномерно распределены между максимумом и минимумом. Расстояние между пунктами шкалы (шаг шкалы) 0,25. Естественно, что для правильной характеристики оценочных позиций, занятых группами респондентов, важно учитывать не только количественное значение средневзвешенной от оценок каждого, но и степень согласованности оценок.

Оценка своей собственной готовности поддержать субъект социального окружения выступает существенной компонентой оценки уровня доверия к этому субъекту, характеризующей активную компоненту такого доверия. Благодаря тому, что доверие к каждому из рассмотренных субъектов измерено двумя названными оценками, каждый субъект может быть охарактеризован точкой в двумерном пространстве. А для совокупности таких субъектов может быть определена средняя тенденция, что и осуществлено в приведенных ниже диаграммах. Аналитическое обнаружение такой средней тенденции требует осмыслить особые сочетания оценок, когда заметны существенные отклонения от выявленной средней. Когда, например, при относительно низком уровне доверия какого-либо субъекта менеджеры склонны оказать ему более высокую, чем в среднем, поддержку. Или, наоборот, при высоком уровне доверия готовность поддерживать рассматриваемый субъект может оказаться относительно более низкой. В приведенных ниже диаграммах средняя тенденция рассчитана исходя из того, что респонденты, идентифицируя свою оценку, мысленно «отмеряли» ее от нулевой точки отсчета. То есть от точки пересечения оси абсцисс и оси ординат, где и оценка доверия любому конкретному субъекту, и оценка готовности его поддержать равны нулю.

При подготовке и проведении настоящего исследования мы руководствовались методом триангуляции. В этом исследовании качественные и количественные методы взаимно дополняли и комментировали друг друга. Так, с ноября 2003 г. по ноябрь 2004 г. с помощью анкетного опроса было опрошено 129 менеджеров. В эти же сроки по той же проблематике с менеджерами той же генеральной совокупности было проведено 21 глубокое интервью. После проведения интервью респондентам предлагалось заполнить существенно укороченный вариант анкеты, использовавшийся для названного выше опроса 129 менеджеров, для усиления сопоставимости результатов анкетного опроса и результатов интервью. Кроме того, эмпирическое регистрирование изучаемой реальности проводилось из трех точек зрения: менеджеры (21), лидеры организаций работодателей (1) и наемных работников (2), эксперты (3). Всего было проведено 27 интервью.

При проведении анкетного опроса принцип пропорциональности был соблюден для отраслевой структуры промышленности этого региона. Принцип пропорциональности для таких важных показателей, как форма собственности фирмы и численность занятых работников, не был соблюден. Поэтому на основании полученных аналитических данных можно с определенной уверен-

³ В данном случае речь идет о реалистических оценках, частота которых статистически значима. Конечно, для полноты шкалы целесообразно предусмотреть и «теоретически» возможные полюса шкалы — экстремальные оценки. Оценки, близкие к единице — «резкое недоверие». Оценки, близкие к пятерке — «полное и безусловное доверие».

ностью судить о сложившихся и выявленных наиболее сильных тенденциях, но еще нет достаточных оснований говорить о количественной мере каждой из этих тенденций, о полноте спектра реально действующих тенденций.

3. Доверие к федеральным и региональным административным структурам

Интересно отметить, что по уровню доверия, оказываемого менеджерами, весьма близкими по оценкам оказались и федеральные и региональные органы власти. Если рассматривать эти группы в целом, то некоторое, едва различимое предпочтение оказывается на стороне региональных властей. Однако начнем анализ с федерального уровня, поскольку с точки зрения естественной иерархии его традиционно принято считать более высоким.

Для столь полномочных социальных субъектов оказался все же характерен весьма сильный разброс по уровню доверия к ним со стороны менеджеров: от явного доверия до уровня слабого недоверия, в зоне которого оказался союз РФ и Белоруссии.

Оценка доверия к вершине федеральной власти — наиболее благоприятная из всех, рассмотренных в исследовании. Доверие к президенту количественно оценено на уровне 3,8, что интерпретируется как явное доверие. Правительство оценено заметно ниже — на уровне умеренного доверия (3,25). Готовность менеджеров оказывать поддержку названным социальным субъектам не столь сильно контрастирует: в отношении президента она достигает показателя 2,75, в отношении правительства — 2,5.

На уровне компромисса доверия и недоверия оценено отношение к деятельности Государственной Думы (ГД) (доверие — 2,7, поддержка — 1,9).

Эти данные весьма интересны, поскольку свидетельствуют о самых больших переменах в структуре доверия за последние 4 года. Ведь если данные декабря 1999 г. сделать сопоставимыми с приведенными выше, то получится следующая картина. Оценка доверия к президенту с оценки «резкое недоверие» — 1,1 возросла до 3,8. Ведь в кризисном — 1999 г. только 3,1 % менеджеров могли сказать о себе «полностью доверяю» президенту. Доверие правительству с верхней границы «явного недоверия» 1,98 в 1999 г. возросло к настоящему времени до 3,25. Доверие Государственной Думе с 2,2 в 1999 г. возросло до 2,7 в 2004 г.

На границе зоны явного недоверия оказался союз РФ и Белоруссии (2,0 и 1,9). Большинство менеджеров воспринимают данный союз скорее в качестве виртуальной реальности, чем практической задачи. Кроме того, экономика Белоруссии рассматривается ими как продвинувшаяся по пути реформ меньше, чем экономика РФ.

Если сравнивать данные диаграмм 2 и 3, то становится заметно определенное сходство тенденций в структуре доверия к органам федеральной власти и к органам региональной власти.

Оценки доверия, оказываемого менеджерами административным и судебным органам региона, также довольно благоприятны. Хотя и они, как и в предыдущем случае, «разбросаны» в относительно широком диапазоне от умеренного доверия до компромисса доверия и недоверия. В наиболее выгодной позиции

Социальный капитал доверия и менеджерские стратегии

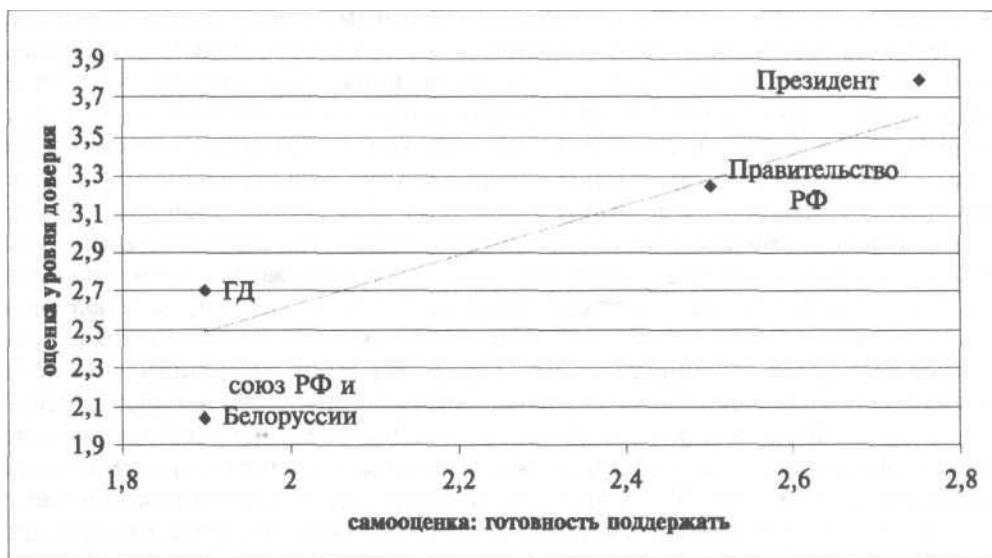


Диаграмма 1 Доверие к федеральным органам власти



Диаграмма 2 Доверие к административным и судебным органам региона

оказывается губернатор. Он пользуется умеренным доверием (3,4 и 2,7). Отношение к нему даже довольно близко к оценке «явное доверие», которая стартует с отметки 3,5. Правительство региона, как и федеральное правительство, несколько уступает «первому лицу». Отношение к нему характеризуется как «слабое доверие», его оценки 3,1 и 2,56.

Другие субъекты региональной власти располагаются ниже. Такое соотношение оценок близко к традиционному, при котором высшие должностные лица государства или региона воспринимаются населением в качестве носителей и защитников позитивных ценностей и инициатив. Напротив, исполнители с бо-

лее низким статусом воспринимаются источниками спонтанного поведения, мешающего реализации позитивных инициатив высших руководителей. Согласно таким традиционным представлениям, для обычных бизнесменов является естественным — стремление к эгоистическим целям, к расширению теневой компоненты своей экономической деятельности. А для высших должностных лиц столь же естественно — стремление контролировать бизнес, навязывать ему высокие цели, препятствовать его дрейфу в тень. В ситуации продолжительного экономического кризиса в стране для населения совершенно естественно задаваться традиционным российским вопросом: «Кто виноват?» Полученные данные показывают, что ныне не только широкие слои населения, но и большинство менеджеров склонны полагать, что основным виновником затянувшегося кризиса выступает стихийный эгоизм низов. Из такой концепции логически вытекает максима: для того чтобы справиться с коррупцией, с гипертрофированной теневой экономикой, необходимо именно усиление вертикали власти. Ведь только высшая власть воспринимается в качестве имеющей естественный иммунитет против стихийного эгоизма. И поскольку только ей приписывается серьезная заинтересованность в подавлении негативных тенденций в стране, от нее и ожидается «вынужденное и оправданное» насилие для такого подавления⁴. Вполне соответствует историческим традициям и то, что менеджеры не проявили выраженной склонности оказать поддержку первым лицам федеральной или региональной власти. Она в основном соответствует средней тенденции, а для уровня президента она даже несколько ниже средней тенденции.

И все же заметна некоторая позитивная тенденция, которая отклоняется от традиционного дистанцирования прагматически настроенных людей дела от власти, которая вынуждена применить насилие, поскольку не имеет в своем распоряжении никаких других альтернатив. В отношении правительства региона менеджеры склонны проявить активную поддержку, заметно большую, чем статистически средняя по тенденции. Традиционное стремление «низов» делегировать всю полноту ответственности «верхам», оставляя себе «право на безответственность», здесь несколько ослабевает. Возможно, в этой функциональной точке проявляются шансы преодоления сложившегося кризиса. Если удастся расширить сотрудничество деловых людей, менеджеров с региональным правительством, вовлекая в сотрудничество все более широкий круг структур, то ответственность за формирование цивилизованных практик экономической и социальной жизни регионов и страны в целом окажется адекватно распределенной между всеми социальными акторами.

В глазах менеджеров прокуратура занимает промежуточную позицию между умеренным доверием и слабым доверием (3,0 и 2,1). Заметно, что менеджеры не склонны поддерживать своим участием активность прокуратуры. Они предпочитают поддерживать определенную дистанцию в отношении этого органа, который в условиях повышенной криминальности «теоретически» обязан «идти против общего течения» и от всех акторов требовать соблюдения законов. В одной зоне с прокуратурой оказались «арбитраж» (2,9 и 2,3) и ГУВД (2,9 и 2,4). Менеджеры в несколько большей степени готовы поддерживать их активность, поскольку эти органы функционально «находятся» в более естественной

⁴ Развернутый комментарий и критика такой концепции дана в работе [Шкаратан 2004].

Социальный капитал доверия и менеджерские стратегии

позиции, перед ними не поставлены столь же «невыполнимые» задачи, как перед прокуратурой. Они, участвуя в конкретных имущественных и иных тяжбах «истцов» и «ответчиков», вправе занять позицию «за» конкретную из сторон тяжбы. От них меньше ожидается — защита закона как такового. В этом смысле их «дело» менее безнадежно.

На границе зоны компромисса между доверием и недоверием и городской суд общей юрисдикции (2,74 и 2,3). Это учреждение находится в наиболее активном использовании в повседневной практике менеджеров. При столь высокой криминальности, какая сложилась в настоящее время, суд находится, в известном смысле, вне оценки: доверять или не доверять. Чтобы «выиграть дело в суде — нужно «платить». В условиях нынешнего кризиса суд превратился в «коммерческую организацию». А это ставит суд в один ряд с обычными фирмами, делает психологически ближе и понятнее обычной практике взаимных платежей, естественной для бизнесменов, адаптировавшихся к коррупционной среде. Соответственно менеджерам естественно занимать более активную позицию в отношении судов, деятельно поддерживать их активность. Это и подтверждается относительно высокой оценкой «готовности поддерживать», идущей вразрез с относительно низкой оценкой «доверия».

Государственные охранные предприятия оказались аутсайдерами по оценке доверия к ним менеджеров (2,66 и 2,0). От этих предприятий «теоретически» ожидается, что они выступают средством защиты хозяйствующих субъектов, средством сдерживания и погашения конфликтов между ними. Но в реальности эти предприятия имеют достаточно широкий маневр для того, чтобы провоцировать конфликты между хозяйствующими субъектами, чтобы поддерживать саму конфликтность на выгодном для них самих уровне. Ведь этот высокий уровень обуславливает уровень доходов самих охранных предприятий. Две противоположные функции (рэкеты и защиты) все еще уживаются в реальной деятельности охранных предприятий.

Доверие менеджеров к законодательным органам власти региона находится на уровне компромисса доверия и недоверия. Так, отношение к Городскому собранию оценено ими на уровне 2,6 и 2,2 соответственно. Отношение к муниципальной системе управления в Санкт-Петербурге — 2,54 и 2,36. Относительно неблагоприятное отношение к Городскому собранию довольно традиционно для региона, поскольку на памяти менеджеров систематические неудачи лоббировать интересы малого и среднего предпринимательства в этом органе власти. Кроме того, в общественном мнении населения региона устойчиво представление, что немало представителей криминальных структур стремится получить место в этом законодательном органе, чтобы получить статус депутатской неприкосновенности. Ситуация муниципальной системы в регионе несколько другая. Сама она крайне неразвита и обладает слабыми полномочиями. Однако намерение менеджеров оказать ей поддержку заметно выше средней тенденции. Это также дает полезный сигнал. Построение столь необходимого диалога власти и бизнеса в регионе, по-видимому, целесообразно начать на муниципальном уровне. Заинтересованность в заполнении этого вакуума проявляют и деловые люди — менеджеры и административные власти.

4. Доверие к организациям и учреждениям регионального уровня

Довольно близкие позиции в «гравитационном поле» доверия менеджеров занимают и организации и учреждения регионального уровня, с оценками 2,57 и 2,16, и общественные структуры, движения, фонды, с оценками 2,53 и 2,4, и учреждения управляющие экономикой региона (2,5 и 2,27). Начнем анализ с последней группы социальных субъектов, поскольку по своему содержанию функции этих субъектов ближе всего к функциям осуществления власти, рассмотренным в диаграмме 3.

Учреждения управления экономикой региона наиболее прямо детерминируют условия деятельности и самих менеджеров, и управляемых ими фирм. Поэтому оценки менеджеров в их адрес вызывают наибольший интерес. Настораживает тот факт, что эти оценки размещаются в достаточно неблагоприятном диапазоне: от слабого доверия до умеренного недоверия. Так, в зоне умеренного доверия оказались три субъекта. Первый из них — налоговые органы региона (2,9 и 2,4). Второй — Комитет по труду и социальной защите населения (2,87 и 2,79) и Комитет экономического развития, промышленной политики и торговли (2,79 и 2,54).

Такие данные вызывают естественные вопросы. Ведь в условиях гипертрофированной теневой экономики налоговые органы, вне всякого сомнения, обречены работать в ситуации устойчивого глухого конфликта с фирмами, ведущими двойную бухгалтерию, т. е. в конфликте с большинством фирм. Казалось бы, это должно было бы обусловить весьма низкую оценку доверия со стороны менеджеров. Чтобы выяснить причину столь снисходительной оценки менеджерами эффективности налоговых органов, нами были проведены специальные интервью. Выяснилось, что все менеджеры без исключения осведомлены о том, что реальная деятельность налоговых служб существенно отклоняется от нормативных актов, регламентирующих их деятельность. В нынешних условиях они действительно не могут получить реальную информацию о деятельности фирм не могут преодолеть барьеры двойной бухгалтерии фирм, и уменьшить масштаб теневой экономики. Но с точки зрения менеджеров, они ведут «по-своему» честную игру или играют по правилам. Они ведут статистический учет прежних налоговых выплат каждой из фирм и учитывают общие тренды по отраслям. Если налоговые выплаты каких-либо фирм заметно отклоняются от «естественных» трендов, то в эти фирмы направляются специальные инспекции. И если фирмы тоже играют по правилам и придерживаются общих тенденций, то они оказываются в относительной безопасности от беспокоящих их проверок. Такая практика, конечно, не воспринимается менеджерами как цивилизованные деловые отношения. Однако в нынешних условиях они не видят реальных возможностей сделать деловые отношения более прозрачными, соответствующими закону. Соответственно деятельность налоговых органов воспринимается как приемлемая, заслуживающая пусть слабого, но все же доверия.

Второй субъект, оказавшийся в зоне слабого доверия, — Комитет по труду. Он пользуется поддержкой менеджеров несколько более активной, чем проявляет средняя тенденция. Это вызвано тем, что на рынке труда региона обозна-

Социальный капитал доверия и менеджерские стратегии

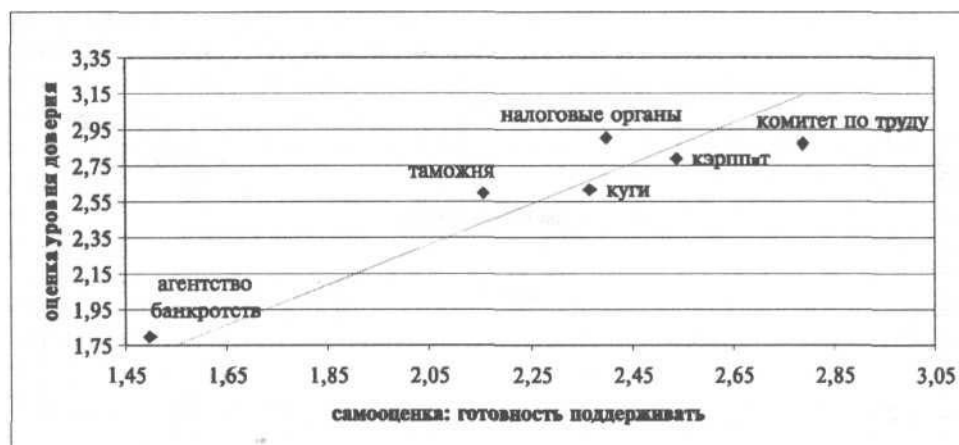


Диаграмма 3 Доверие к экономическим учреждениям региона

чился ряд острых проблем, препятствующих успешному развитию фирм. Так в промышленности явно обозначился дефицит квалифицированных кадров. Надежды на урегулирование этого дефицита менеджеры тесно связывают с активизацией деятельности данного комитета. Кроме того, резко возрос приток нелегальных эмигрантов в регион, что усиливает диспропорции на рынке труда. А это заставляет менеджеров с возрастающими надеждами смотреть на этот комитет по труду и социальным вопросам.

В зоне компромисса доверия и недоверия оказались региональные таможенные органы (2,6 и 2,16) и Комитет по управлению городским имуществом (2,62 и 2,37). В условиях высокой коррумпированности чиновничества и больших масштабов теневого бизнеса деятельность таможенных органов приобретает в глазах менеджеров особый характер. По-видимому, большинство менеджеров полагает, что в ближайшей перспективе просто бесполезно заставлять эти органы двигаться против общего течения. Поэтому и готовность оказывать поддержку активности этих органов несколько меньше, чем в средней тенденции.

В зоне явного недоверия оказалось агентство по делам несостоятельности и банкротства (1,8 и 1,5). Это агентство оказалось в центре наиболее сильных страстей и событий, связанных с переделом собственности. Как известно, весьма широкую популярность до сих пор имеет специфическая тактика захвата собственности в российской промышленности — преднамеренное банкротство. Чиновники этого агентства оказались вынужденными функционировать в условиях высокой степени личной незащищенности, высокого риска для их собственной жизни и жизни родственников. Естественно, что они не могли защитить и своих клиентов — законопослушных собственников и менеджеров от жестких технологий преднамеренного банкротства, которые применяли их оппоненты. Даже в Москве, где несколько легче привлечь к защите федеральные власти, такая тактика активно практикуется. Здесь за последние несколько лет только в легкой промышленности в результате преднамеренных банкротств исчезли 43 предприятия, незаконному захвату и слиянию подвергнуты девять

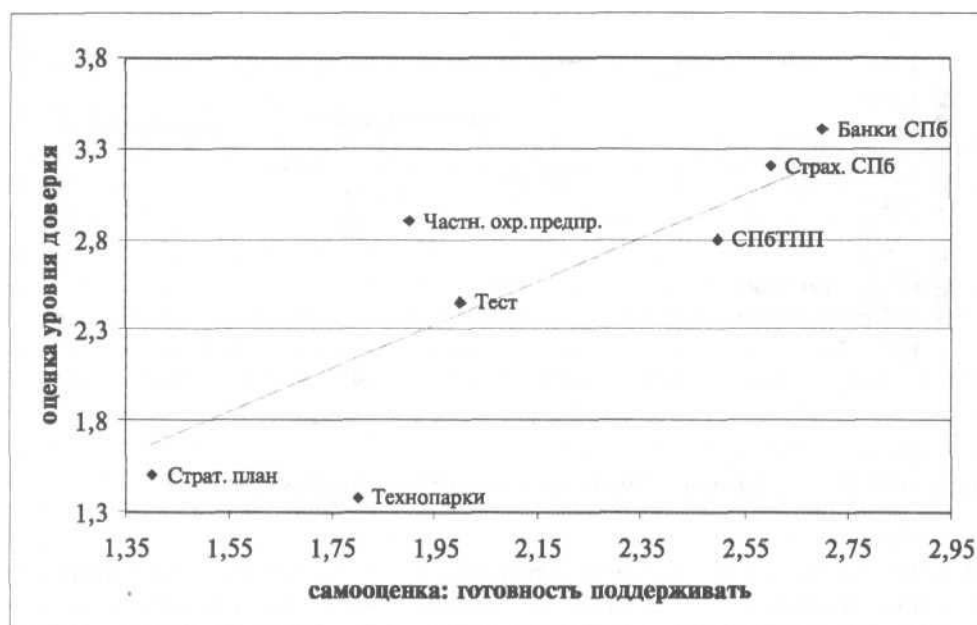


Диаграмма 4 Доверие к организациям регионального уровня

хлебопекарных заводов. За последние несколько месяцев 2004 г. в названном регионе были отмечены еще 24 попытки силового захвата промышленных предприятий, при этом 5 предприятий отстоять не удалось [Рукина 2004, с. 7].

Доверие к организациям, влияющим на функционирование региона, но не имеющим ярко выраженных властных полномочий, несколько выше, чем рассмотренных выше учреждений управления экономикой региона. Но, как это видно из диаграммы 5, разброс оценок доверия от максимума к минимуму довольно велик.

В зоне умеренного доверия оказались банки Санкт-Петербурга (3,4 и 2,7) и страховые компании Санкт-Петербурга (3,2 и 2,6). На первый взгляд, такая относительно благоприятная оценка этих региональных организаций вызывает недоумение. Ведь респондентам достаточно хорошо известно, что и банки, и страховые компании Санкт-Петербурга существенно слабее московских и что они многократно слабее европейских, и тем более американских. Они в полной мере осведомлены относительно обострения конкуренции между местными и московскими организациями. Менеджерам также известно о все более реальных перспективах прихода на местный рынок филиалов зарубежных банков и страховых компаний. Им понятно, что надежность названных местных организаций в таких условиях выглядит очень сомнительной. С учетом названных обстоятельств более очевиден критерий, на основании которого менеджеры выносят оценку собственному доверию в адрес субъектов социального окружения. Для того чтобы вынести благоприятную оценку любому такому субъекту, им важно констатировать, что данный субъект по-своему «честен», он делает «что может», но ему мешают объективные обстоятельства. В этой связи оценка доверия к

Социальный капитал доверия и менеджерские стратегии

банкам в регионе могла бы быть еще выше, если бы не повышенные претензии к ним менеджеров малых предприятий. Дело в том, что сегодня лишь 1 % российских малых предприятий пользуется банковскими кредитами, хотя регулярно нуждаются в них более 40 % предпринимателей [Цукер 2004, с. 11]. В свою очередь готовность банков кредитовать малые предприятия сдерживается их недоверием к жизнеспособности этих предприятий. А процедура предварительной оценки надежности фирмы — соискателя кредитов является достаточно дорогостоящей для банков.

В зоне слабого доверия довольно близко друг к другу находятся частные охранные предприятия (2,9 и 1,9), а также торгово-промышленная палата Санкт-Петербурга (2,8 и 2,5). Резкий контраст оценок менеджеров в их адрес заключается только в оценках их готовности поддержать деятельность этих субъектов. Менеджеры совершенно явным образом дистанцируются от поддержки частных охранных предприятий. Рассмотрим это обстоятельство несколько подробнее. Из сравнения диаграмм 3 и 5 видно, что менеджеры в среднем несколько больше доверяют частным охранным предприятиям. Но их готовность поддерживать такие предприятия — еще меньше (1,9). В ряде проведенных интервью менеджеры признавали, что их отношения с охранными предприятиями носят двойственный характер. Фирмы выплачивают «бойцам охраны» и их руководителям денежные оклады. Это «теоретически» можно рассматривать как признак того, что «бойцы» охранных предприятий — наемные работники фирм. Однако достаточно много оснований, чтобы сами эти фирмы, их собственников рассматривать как заложников охранных предприятий и их объединений. Тарифы и цены на собственные услуги такие предприятия назначают сами. Если фирма, ее владельцы были намерены сохранить свободу от услуг подобных фирм, то либо через смежные структуры, либо «своими силами» охранные фирмы вынуждали таких владельцев отказаться от своей «свободы». Сколько-нибудь существенной объективной разницы между частными и государственными охранными предприятиями наши интервью-партнеры не усматривали. Однако их здравый смысл испытывал большие затруднения признать такую практику нормальной для государственных охранных фирм.

Торгово-промышленная палата Санкт-Петербурга, контрастируя с охранными предприятиями, пользуется ярко выраженной готовностью менеджеров оказать активную поддержку. Это стало заметным явлением последнего года. С приходом нового губернатора города получили поддержку попытки торгово-промышленной палаты инициировать перспективные проекты, направления возможного развития промышленной политики региона. Эта палата шаг за шагом интегрирует усилия экономической, технической науки для выработки оптимальных стратегий технологического развития. Такая активность породила позитивные ожидания у менеджеров фирм, вовлеченных в инициируемые торгово-промышленной палатой проекты.

Центр испытаний и сертификации «Тест СПб...» в оценках менеджеров находится в зоне слабого недоверия (2,45 и 2,0). Данный центр испытаний и сертификации продукции рассматривается большинством менеджеров как весьма целесообразная в целом организация. Интересы обеспечения высоких стандартов качества, сопоставимых с зарубежными аналогами, признаются рациональными на перспективу. Однако они убеждены, что речь идет об отдаленной пер-

спективе. А в актуальной ситуации стратегия должна быть — обратной [Бузановский, Горелов, Титков 1999, с. 30]. Чтобы выжить, накопить средства для технической реконструкции, сегодня фирмы должны снижать уровень качества своей продукции. Организация Тест, ее специалисты, естественно, стоят на другой позиции. Это дает основания значительной части менеджеров считать, что в настоящее время названная организация действует вопреки реальным интересам фирм и заслуживает определенного недоверия, хотя и слабого.

Проектное бюро Стратегический план Санкт-Петербурга (1,5 и 1,4) и «инновационные центры и технопарки» (1,38 и 1,8) оказались в зоне явного недоверия. Столь низкий уровень доверия к Проектному бюро Стратегический план Санкт-Петербурга вызван представлением большинства менеджеров, что реальные процессы в экономике и социальной жизни региона происходят достаточно спонтанно, они не согласуются со Стратегическим планом Санкт-Петербурга. С точки зрения менеджеров, специалисты бюро, которое его разрабатывало, достаточно хорошо осведомлены об этом. Поэтому их деятельность воспринимается как сознательное приукрашивание действительности. Само бюро не вызывает доверия у этих менеджеров. Близка к названной и оценка инновационных центров и технопарков. По мнению менеджеров, за последнее десятилетие технологический уровень производства в регионе снизился. В качестве одной из причин, хотя и не главной, такого снижения они полагают слабую эффективность существующих инновационных центров региона, его технопарков. Вместе с тем у менеджеров ни в малейшей степени нет предположения, что такие технопарки преследуют какие-либо свои скрытые цели, лишая промышленность региона инновационной поддержки. Поэтому готовность менеджеров поддерживать активность их деятельности существенно выше, которая соответствовала бы общему тренду.

5. Доверие к общественным структурам, действующим в регионе

Как отмечалось выше, группа общественных структур, организаций, фондов как целое в поле оценок менеджеров находится совсем близко к зоне слабого недоверия (2,53 и 2,4). Однако ее существенное отличие от расположенных рядом групп субъектов социального окружения заключается в том, что менеджеры проявили склонность оказывать ей активную поддержку.

В относительно благоприятной зоне умеренного доверия оказалось только общество защиты прав потребителей. С оценкой их эффективности 3,2. Менеджеры не склонны прилагать повышенные усилия для поддержки данного общества по той причине, что практики защиты, применяемые этим обществом, ориентированы почти исключительно на рядового потребителя, на представителей населения. Казалось бы, фирмы тоже можно было бы рассматривать как потребителей продукции поставщиков и соответственно подпадающих под защиту данного общества. Но степень жесткости защиты, в которой нуждаются фирмы, многократно превосходит жесткость защиты прав рядовых потребителей. Поэтому менеджеры не склонны рассматривать данное общество как сколько-нибудь серьезную защиту, ради активности которой можно прилагать усилия.

Социальный капитал доверия и менеджерские стратегии

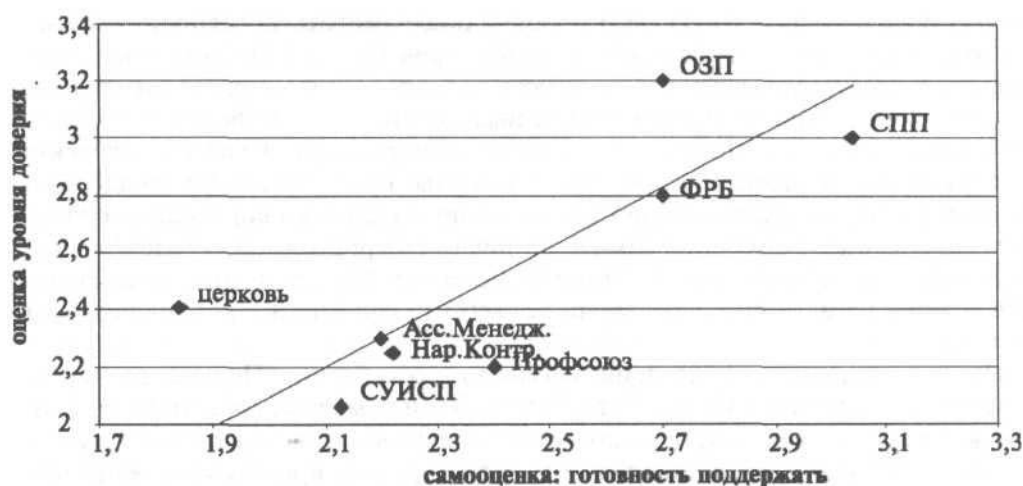


Диаграмма 5 Доверие к общественным структурам

На границе умеренного и слабого доверия оказалась организация «Союз промышленников и предпринимателей» (3,0 и 3,04). Эта организация ассоциируется в сознании менеджеров с попытками выработать промышленную политику как страны в целом, так и ее перспективных регионов. Поэтому готовность поддерживать ее активность у менеджеров наивысшая (3,04). И все же возникает естественный вопрос. Почему пик активности поддержки такой низкий? Ведь балл 3,04 соответствует формулировке «готов оказать некоторое содействие». Ведь речь идет об организации, имеющей в стране реальную известность. В программных документах этой организации прямо заявляется, что она функционирует именно для развития российской экономики, для развития промышленности в стране. Наиболее существенная причина заключается в том, что данная организация ассоциируется в сознании большинства менеджеров как защищающая интересы крупного, даже олигархического, бизнеса. В ее правление входят хозяева наиболее известных в РФ сырьевых монополий.

В зоне слабого доверия находится и Санкт-Петербургский фонд развития бизнеса (2,8 и 2,7). Этот фонд также прямо предназначен для обслуживания развития фирм региона. Казалось бы, поддержка и оценка полезности для фирм региона должна была бы оказаться наивысшей. Поэтому отказ менеджеров в более сильном (в явном доверии этой организации), а также готовность поддерживать ее активность всего лишь на уровне средней тенденции говорит о серьезности причины. Становится ясно, что до сих пор общая социально-экономическая ситуация не благоприятствует развитию малого и среднего бизнеса, на развитие которого ориентирован названный фонд. Соответственно фонд развития бизнеса не может проводить активной политики.

В зоне слабого недоверия оказалось три субъекта. Первый из них — православная церковь (2,4 и 1,84). Церковь ассоциируется в сознании менеджеров с идеологией пренебрежения к деловому успеху, к бизнесу, к коммерции. Ее лидеры в России не ставили перед собой задачи поддержки предпринимательства, экономического развития страны или ее регионов. Соответственно, менеджеры

проявили ярко выраженную неготовность поддерживать активность церкви. Несколько иная оценка ассоциации менеджеров (2,3 и 2,2). Хотя она также ближе к полюсу недоверия, чем к полюсу доверия. В глазах респондентов эта организация — одна из многих, созданных по инициативе федеральных или региональных властей. Поэтому она воспринимается скорее в качестве субъекта надзора за деятельностью фирм, чем в качестве органа реальной поддержки бизнеса. Таково же и отношение к организации «Народный контроль», которая была создана в ходе выборной кампании нового губернатора Санкт-Петербурга. Цели этой организации, объявленные во время ее формирования, включали в себя участие населения в управлении подъемом экономики, промышленности региона.

В зоне умеренного недоверия оказалось два субъекта. Первый из них — Федерация профсоюзов Санкт-Петербурга и Ленинградской области (2,2 и 2,4). При выражено низком уровне доверия к профсоюзам готовность оказывать им поддержку выглядит противоречием. Некоторые из проведенных нами интервью показали причину такого противоречия. Нередко менеджеры считают, что профсоюзы в целом достаточно полезны для построения цивилизованных отношений на рынке труда, при урегулировании целого спектра проблем в трудовых отношениях. Но, по их мнению, российские профсоюзы, к сожалению, сохранившиеся почти неизменными со времен господства плановой экономики, полезных функций, ожидающихся от них, выполнить не могут. В этом смысле, они реально не доверяют существующим профсоюзам, однако готовы до некоторой степени способствовать формированию новых профсоюзов. Сходное отношение респонденты проявили к Союзу ученых, инженеров и специалистов производства Санкт-Петербурга и Ленинградской области (2,06 и 2,13). Сам по себе замысел объединить усилия науки, инженерной мысли и менеджеров в рамках единой организации выглядит в их глазах правильным. Однако они воспринимают реальный состав участников этой организации как оппонентов происходящих рыночных преобразований.

6. Доверие международным структурам

Как было видно из диаграммы 1, доверие к международным структурам оказалось относительно более низким, чем к большинству других субъектов социального окружения. Это говорит о весьма резких переменах. Широко известен факт, что в начале реформ российские менеджеры, так же как и население в целом, оказывали международным структурам повышенное доверие. В некоторой степени завышенные ожидания в адрес зарубежных консультационных фирм, в адрес международных инвестиционных проектов можно было бы даже квалифицировать как демонстрацию несамостоятельности. Нынешняя оценка демонстрирует заметное охлаждение ожиданий относительно международного влияния.

Вызывает интерес позиция менеджеров относительно такой организации, как ВТО (2,3 и 1,75). Как показали наши интервью, большинство менеджеров рассматривают ВТО как объект престижа. Они сосредоточивают свое внимание на том, что это организация, которая предоставляет некоторые льготы своим

Социальный капитал доверия и менеджерские стратегии

участникам. Проблемы, возникающие у неконкурентоспособных отраслей российской промышленности при выполнении естественных условий такого вступления, находятся на втором плане сознания респондентов. Поскольку ВТО не принимает в свой состав без соблюдения специфических для нее условий, вызывает определенное недоверие.

Международный коммерческий арбитраж оказался в неблагоприятной зоне — явное недоверие. Активно работающими центрами международного коммерческого арбитража, расположенными на территории России, являются Международный коммерческий арбитражный суд (МКАС) и Морская арбитражная комиссия (МАК) при Торгово-промышленной палате России. На такой коммерческий арбитраж российские менеджеры в перспективе возлагают определенные надежды. Тем заметнее бросается им в глаза практически малая польза от попыток воспользоваться юридической защитой, которая могла бы быть предоставлена названной организацией. Громоздкость процедур этого арбитражного суда позволяет хозяйствующим субъектам, которые прогнозируют свой проигрыш в имущественном споре, избежать реальной ответственности. Они успевают вывести все активы фирм, на которые по решению суда будет возложено взыскание, в другие фирмы или на скрытые счета (см., например: [Курочкин 2004, с. 9]). В приведенной оценке проявляется ориентация российских менеджеров на быстрые прагматические результаты. Мало кто из них готов в продолжительных юридических процедурах отстаивать стратегические цели фирм или групповые профессиональные интересы.

В зоне относительно благоприятной оценки («слабое доверие») оказались МВФ (2,87 и 1,8) и МБРР (2,8 и 1,96). По мнению наших интервью-партнеров, уровень доверия к таким организациям, как МВФ и МБРР, был максимальный в первые годы реформ. Именно с ними были связаны основные надежды на масштабные и своевременные инвестиции в реструктуризацию, в развитие российской промышленности. Для абсолютного большинства менеджеров и ныне очевидно, что данные структуры располагали возможностями осуществить эти инвестиции. В этом смысле отсутствие адекватной помощи рассматривается ими как не случайное. Это, естественно, снижает уровень их доверия. В такой ситуации возникает вопрос, почему снижение произошло не столь резко, как этого можно было бы ожидать. В ответ на такой вопрос некоторые из наших интервью-партнеров высказали мнение, что перспективные стратегические интересы российского бизнеса и глобального бизнеса в конечном счете совпадают. Приходится признать, что «входной билет» в международный рынок оказался дороже, чем предполагалось в начале реформ. Расчет на международную благотворительность оказался романтической иллюзией. Но и предположения о чьих-либо далеко идущих намерениях разорять экономику страны тоже миф. Соответственно нужно в деловых отношениях с западными партнерами преследовать свои «здоровые эгоистические интересы», удовлетворяя такие же «здоровые эгоистические интересы» партнера.

Зарубежные банки оказались объектом столь же неблагоприятной оценки — на нижней границе зоны компромисса между доверием и недоверием (2,5 и 1,6). Менеджеры хорошо понимают, что потенциально возможная активизация западных банков в регионе, расширение их представительств практически приведет к исчезновению действующих ныне слабых местных банков. Сегодня у

Р.Блом, Х. Мелин, А. Сарно, И. Сарно

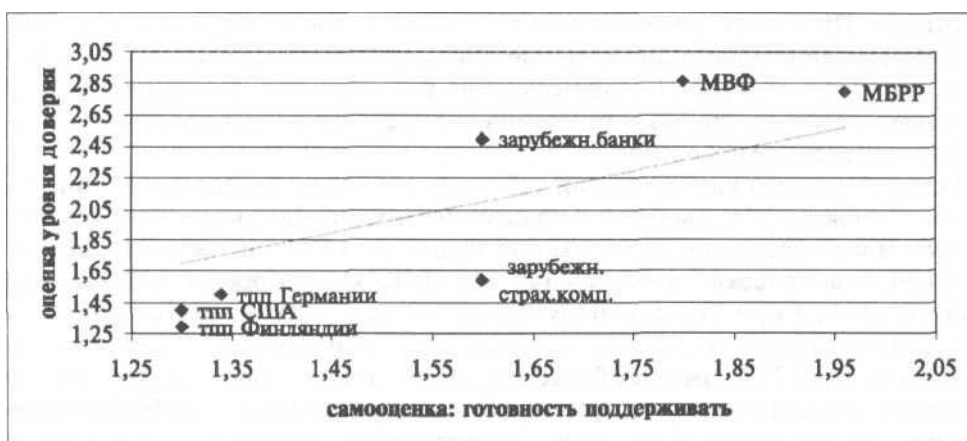


Диаграмма 6 Доверие к зарубежным финансовым и представительским организациям

них меньше надежд на благотворительную миссию зарубежных банков в отношении промышленности региона. Вместе с тем нет и явно выраженной негативности в адрес таких банков. Другими словами, у них нет выраженного позитивного отношения к тому, что промышленная, экономическая политика в регионе будет направляться западными финансово-экономическими организациями. Однако они более или менее готовы принять это как естественную и довольно рациональную неизбежность.

В этой же логике проявляет себя и оценка доверия к зарубежным страховым компаниям (1,6 и 1,6) и зарубежным торгово-промышленным палатам. Торгово-промышленная палата Германии имеет сравнительно более благоприятную оценку (1,5 и 1,34), чуть уступают ей торгово-промышленная палата США (1,4 и 1,3) и торгово-промышленная палата Финляндии (1,3 и 1,3).

7. Доверие к партийным движениям, избирательным блокам

Наименьшее доверие у менеджеров вызывают структуры, осуществляющие политическую жизнь страны, российский бизнес вновь объявляет себя вне политики.

В «щадящей» зоне компромисса доверия и недоверия оказалась только одна партия, имеющая прочную репутацию правительственной, — «Единство» (2,6 и 2,1). «Отечество — вся Россия», хотя она почти в той же степени, как и «Единство», близка к правительственным кругам, уже оказалось в зоне слабого недоверия (2,25 и 1,6).

Все остальные партии распределились в зоне явного недоверия.

Несколько неожиданной оказалась низкая оценка партий, которые в своих программах делали явный акцент на необходимость развивать в стране малый и средний бизнес. Это в первую очередь относится к партии «Яблоко» (1,94 и

Социальный капитал доверия и менеджерские стратегии

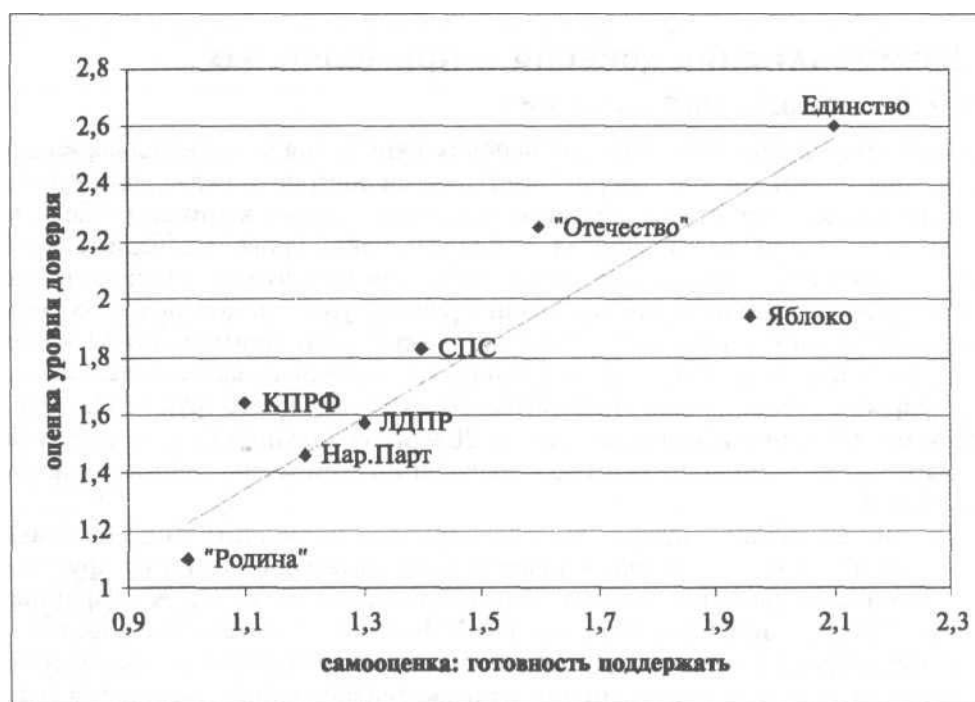


Диаграмма 7 Доверие к партиям

1,96), а также к партии СПС (1,83 и 1,4). Вместе с тем бросается в глаза более сильное, чем это соответствовало бы тренду, стремление менеджеров поддерживать партию «Яблоко». Дополнительные интервью с менеджерами по этому поводу выявили одну из причин такой «диспропорции» в оценках. Цели, заявляемые лидерами данной партии, достаточно близки менеджерам. Но для реализации этих целей в ближайшее время не предвидится возможностей. Поэтому настойчивое декларирование таких целей данной партией нередко выглядит в глазах менеджеров не вполне добросовестной саморекламой.

Несколько другая ситуация у СПС. Ее программные цели, ориентированные на развитие рыночных реформ, также вполне разделяются большинством менеджеров. Однако сама она воспринимается ими как партия для узкой элиты бизнеса. Реальные действия данной партии скорее укрепляли позиции олигархов, чем позиции средних и малых предпринимателей.

Что касается левых партий, то низкий уровень доверия к ним менеджеров не вызывает удивления. Даже у серьезно обедневшего населения, к которому апеллируют эти партии, ныне потерян интерес к левым идеологиям. Среди менеджеров, чьи жизненные стратегии относительно успешны, интерес к левым партиям встречается крайне редко.

8. Взаимовлияние доверия и применяемых менеджериальных практик

Важно знать, к каким субъектам социального окружения менеджеры испытывают доверие, а к каким — недоверие; выступает ли доверие менеджеров к субъектам социального окружения действительным социальным капиталом? Если такое доверие — социальный капитал, то более высокий уровень доверия способствует возрастанию активности менеджеров. Для того чтобы ответить на этот вопрос, в исследовании были проанализированы уровень доверия к 58 социальным субъектам, рассмотренный выше, и активность применения 81 менеджериальной практики. Объем настоящей публикации не позволяет сколько-нибудь подробно рассматривать эти зависимости. Мы выделили 5 групп социальных субъектов и 6 менеджериальных групп. Для их совокупности был рассчитан стандартный коэффициент ранговой корреляции Спирмена. Данные приведены в табл. 1.

Из данных таблицы становится очевидным наличие статистически значимой связи между общим уровнем доверия к субъектам социального окружения и шириной спектра используемых менеджериальных практик. Коэффициент ранговой корреляции Спирмена между обобщенным показателем доверия ко всем рассмотренным в исследовании социальным субъектам и обобщенным показателем активности применения менеджериальных практик равен 0,302.

Только для такого субъекта, как партии и предвыборные объединения, коэффициент корреляции, рассчитанный для большинства групп менеджериальных практик, не достигает уровня статистически значимого. Для всех остальных групп социальных субъектов уровень доверия к ним со стороны менеджеров коррелирует с уровнем активности использования конкретных групп менеджериальных практик. Как видно из табл. 1, только в пяти из 24 парных комбинаций коррелируемых признаков значение этого коэффициента ниже статистически значимого.

Заметно, что более высокий уровень доверия к экономическим организациям и учреждениям регионального уровня находится в несколько большем «резонансе» с более активным использованием современных технологий управления (0,341), абонированием государственных структур (0,381), а также с более разнообразным и активным менеджментом персонала. Климат повышенного доверия к учреждениям и организациям надрегионального уровня проявляет себя в большей активности использования специализированных структур (0,391). Наконец, более высокое доверие к административным структурам региона коррелирует с более широким спектром стратегий конкуренции (0,346).

Среди возможных вариантов деловой активности менеджеров в исследовании специально была выделена особая стратегия конкуренции, основанная на том, что борьба с конкурентами заменяется «взаимодополняющей специализацией, а как следствие — сотрудничеством с бывшими конкурентами». Выяснилось, что наиболее сильно активность такой стратегии коррелирует с уровнем доверия к организациям и учреждениям регионального уровня. Коэффициент ранговой корреляции Спирмена в этом случае оказался действительно высоким — 0,383.

Социальный капитал доверия и менеджерские стратегии

Таблица 1 Сопряженность уровня доверия и разнообразия применяемых менеджерских практик

Уровень доверия к организациям, учреждениям, структурам:	Активность применения менеджерских практик:					
	Разнообразие современных технологий управления	Активность абонирования государственных структур	Абонирование специализированных структур	Применение информационных технологий	Разнообразие технологий управления персоналом	Разнообразие стратегий конкуренции
Организации, учреждения надрегионального уровня	0,338	0,367	0,391	0,216	0,333	0,331
Административные органы региона	0,297	0,199	0,300	0,207	0,377	0,346
Организации и учреждения регионального уровня	0,348	0,381	0,352	0,204	0,393	0,299
Общественные структуры, движения, фонды	0,341	0,266	0,343	0,303	0,257	0,269
Партии, предвыборные объединения	0,201	0,215	0,273	0,133	0,244	0,123

Конечно, в каждом из названных случаев речь идет о функциональной связи, а не причинной. Нет никаких оснований считать, что повышено доверчивый менеджер лучше, чем повышено недоверчивый. Тем более нелепа была бы рекомендация руководителям фирм, что нужно набирать в свои фирмы наиболее доверчивых менеджеров. Без какого бы то ни было предварительного анализа понятно, что наилучшим вариантом менеджера выступает адекватный в своих оценках менеджер. Уровень его доверия должен максимально точно соответствовать качествам, особенностям его деловых партнеров, окружающих его субъектов. Проявление излишней доверчивости неизбежно приведет к потерям и самого менеджера, и фирмы, интересы которой он представляет.

Как же можно в таком случае проинтерпретировать те преимущества, которые продемонстрированы менеджерами, опережающими коллег в уровне доверия социальным партнерам? Ведь все они — современники, и находятся, говоря условно, в одной и той же «среднестатистической» среде, как в «общей атмосфере», которая заслуживает как определенной меры доверия, так и определенной меры недоверия. На наш взгляд, адекватная интерпретация заключается в следующем. Успешной группе менеджеров удалось правильно воспользоваться неоднородностью окружающей «среднестатистической» среды: защититься от ее опасных элементов и сделать своими союзниками ее полезные элементы. Эта активность заключается в создании партнерских связей, сетей взаимной поддержки с субъектами социального окружения, нужными для успешного функционирования фирмы. Менее успешной группе менеджеров это не удалось или удалось в существенно меньшей степени, ведь в ситуации обостренной конкуренции сама «вместимость» сетей, возможность их абонировать оказываются предметом борьбы. Естественно, группе более успешных менеджеров благодаря удачно построенным связям удастся обогащать спектр применяемых практик менеджмента. То есть гибкий и разнообразный менеджмент — это результат более разнообразных и эффективных связей, широких коммуникативных сетей.

Какие же сети складываются сегодня? Какие неоднородности кристаллизуются во внешней среде социальных субъектов?

9. Сети доверия, особенности фирм, участвующих в сетях

Для выявления предпочтений фирм и их менеджеров в отношении субъектов социального окружения были выбраны 40 субъектов, доверие к которым наиболее существенно дифференцировало их менеджеров. Данные о степени доверия к ним были подвергнуты стандартной процедуре факторного анализа с применением ротационного метода Varimax с нормализацией Кайзера. В результате было выделено двенадцать «факторов», двенадцать своеобразных центров притяжения, «стянувших» к себе те субъекты социального окружения, повышенное или пониженное доверие к которым «задает» конкретный тип фирм. В комбинациях субъектов, к которым проявлено доверие, угадываются те контактные сети, в которых эти фирмы черпают поддержку для своего функционирования и развития. Рассмотрим их в порядке убывания факторной нагрузки: от максимальной — к минимальной.

Фирмы первой группы можно отнести к типу «ориентированных на центральный регион страны, на Москву». Фирмы этого типа характеризуются «сетью доверия» из 9 элементов: московские банки — московские страховые компании — западные банки — западные страховые компании — МВФ — частные охранные предприятия — банки СПб... — МВД СПб... — торгово-промышленные палаты западных стран. Эти структуры представляются им наиболее влиятельными, и они делают ставку именно на них. Они отдают себе отчет в том, что названные структуры обладают достаточными материальными ресурсами, чтобы поглотить или нейтрализовать аналогичные структуры Санкт-Петербурга. Московские бизнес-структуры рассматриваются ими в качестве адекватной для них инфраструктуры. Соответственно страховые компании (0,836) и московские банки (0,851) вызывают у них наибольшее доверие. Менеджеры таких фирм уверены также в том, что зарубежный капитал — это положительный фактор их развития. Поэтому приход европейских страховых компаний был бы с их точки зрения — положительным явлением (0,554). Положительно воспринимается деятельность Международного валютного фонда (0,483) и западных торгово-промышленных палат (0,318). Их относительно большая близость к федеральным властям позволяет им построить более тесные связи со структурами, представляющими вертикаль власти — с правоохранительными органами. Поэтому они увереннее других доверяют МВД (0,345), а также частным охранным предприятиям (0,470). Естественно, что ориентация таких фирм на московские структуры постепенно ставит их в некоторую конфронтацию со структурами управления экономической жизнью региона. Поэтому принадлежность фирмы к типу, ориентированному на структуры центрального региона, отрицательно коррелирует с доверием в адрес комитета экономического развития, промышленной политики и торговли СПб... (— 0,203).

Второй тип фирм можно назвать «ориентированным на ускоренное технологическое развитие». Фирмы этой группы характеризуются сетью в 7 элемен-

Социальный капитал доверия и менеджерские стратегии

тов: Санкт-Петербургский фонд развития бизнеса — Тест СПб... — Бюро Стратегического плана Санкт-Петербурга — Союз ученых, инженеров и специалистов производства СПб... и ЛО — Союз промышленников и предпринимателей — ВТО — Общество защиты потребителей. В этой группе преобладают фирмы, ориентированные на наукоемкое производство. Менеджеры этих фирм в достаточной мере уверены в их конкурентоспособности на международном рынке. Поэтому они более активно поддерживают вступление России в ВТО (0,744). Они наиболее тесно связывают свою деятельность с поддерживающими российскую науку организациями. Заметная организация среди них — Союз ученых, инженеров и специалистов производства (0,696), а также — Союз промышленников и предпринимателей (0,443). Высокотехнологичные фирмы, естественно, имеют более тесные отношения с организацией «Тест СПб...» (0,453), поскольку они неотложно нуждаются в серьезной сертификации их продукции. Их деятельность «идеологически» поддержана Стратегическим планом Санкт-Петербурга. Поэтому они имеют полное основание доверять этому учреждению (0,576).

Третья группа фирм может быть отнесена к типу «ориентированных на экономическую самостоятельность региона». Для этих фирм характерна «сеть доверия» из 8 субъектов: правительство города — губернатор города — МБРР — Президент РФ — МВФ — торгово-промышленная палата СПб... — арбитраж — УВД СПб... Менеджеры этих фирм понимают, что такая независимость от московских структур может быть обеспечена только за счет активизации их собственных контактных «выходов наверх». Президент РФ оказывается вполне значимой фигурой (0,383). Однако требуемая самостоятельность может быть обеспечена главным образом за счет того, что они сами найдут контакты с западными структурами поддержки бизнеса. Поэтому они высоко оценивают МБРР (0,506) и МВФ (0,309). Они также до некоторой степени сторонники ВТО (0,292). Благодаря своей близости к правительственным структурам региона они рассчитывают на то, что в случае конфликтов с конкурентами или ненадежными партнерами арбитраж будет склонен защитить их (0,304). Городской суд также «учтет» их приверженность региональным властям. Они весьма высоко ориентированы на правительство города (0,816), губернатора города (0,794). Это дает им повышенное доверие Управлению внутренних дел СПб... и Ленинградской области (0,302). Менеджеров названной группы фирм характеризует повышенная приверженность либеральной ориентации, духу новизны, для них характерен определенный негативизм в отношении профсоюзов (— 0,342).

Фирмы 4-й группы могут быть отнесены к «традиционному типу предприятий» или типу предприятий, зависящих от федерального центра. Фирмы этого типа характеризуются сетью из 9 субъектов: Правительство РФ — Президент РФ — Союз промышленников и предпринимателей СПб... — агентство по делам несостоятельности и банкротства — профсоюзы — страховые компании СПб... — Союз ученых, инженеров и специалистов СПб... и ЛО — МВФ — МБРР. Это в основном крупные промышленные фирмы, в заметной степени сохранившие черты государственной собственности. Их функционирование⁵

⁵ Функционирование таких фирм, хотя и с некоторой натяжкой, также можно назвать относительно традиционным, поскольку оно сохраняет некоторые черты жизнедеятельности предприятий в плановой экономике: зависимость от государственного протекционизма, ориентация на госзаказ и т. д.

зависит прежде всего от соответствующих решений российского правительства (0,492), президента страны (0,435). Поскольку менеджеры этих фирм чувствуют защиту правительства страны в случае возможных нарушений их интересов, то у них появляются дополнительные основания для чувства безопасности при взаимоотношениях с относительно маломощными страховыми компаниями СПб... (0,814) и даже довольно слабой банковской системой СПб.... (0,247). Интересно отметить, что менеджеры крупных промышленных фирм, вопреки иногда встречаемому мнению, вовсе не испытывают антипатии к поддержке со стороны западного капитала. Они в заметной степени доверяют Международному валютному фонду (0,319) и Международному банку реконструкции и развития (0,310).

Фирмы 5-й группы могут быть отнесены к «поглощающим фирмам». Это фирмы, в конкурентную стратегию которых составной частью входит осуществление банкротства малорентабельных предприятий. Они характеризуется «сетью доверия» из восьми субъектов: городской суд — Государственная Дума — арбитраж — Правительство РФ — МВФ — ВТО — Комитет экономического развития СПб... — агентство несостоятельности и банкротств. Таким фирмам для успешности поглощений особенно важна поддержка арбитража (0,642) и городского суда (0,762). Этой поддержки им, как правило, удается добиться. В этой их деятельности также важно опережать соперников в знании новых принимаемых законодательных актов, иногда лоббировать значимые для них законодательные акты. Поэтому контакт с Государственной думой у них особенно высок (0,728). Это же касается и позиций в Правительстве РФ (0,343). В этой их активности нужна и опора на КЭРППиТ (0,329) и на само территориальное агентство по делам несостоятельности и банкротства (0,242). Профсоюзные организации фирм, подвергаемых банкротству, и региональная Федерация профсоюзов, естественно, склонны противодействовать таким фирмам — инициаторам банкротств. Поэтому заметен некоторый негативизм в их отношении (-0,164).

Для фирм 6-й группы характерна принадлежность к «охранному сервису». Эти фирмы в основном выпускают электронные приборы охранной сигнализации, приборы наблюдения для охранных фирм и т. п. Им свойственна «сеть доверия», соответствующая их сфере специализации, представленная шестью субъектами: государственные охранные предприятия — частные охранные предприятия — прокуратура СПб.... — арбитраж СПб.... — комитет экономического развития СПб.... — Тест СПб.... Для менеджеров таких фирм характерно повышенное доверие в адрес государственных охранных предприятий (0,822), частных охранных предприятий (0,661). Благодаря роду своей деятельности у них есть позитивные представления о деятельности арбитража (0,448) и прокуратуры (0,473). Их продукция разработана с участием инновационных центров СПб... (0,292) и сертифицируется Центром испытаний Тест (0,374). Их деятельность должна быть поддержана КЭРППиТ (0,436).

Фирмы 7-й группы, как и предыдущую группу, обособляет их «отраслевая специализация». Выбор социальных партнеров в их случае диктуется тем, что они принадлежат пищевой промышленности. Соответственно для них характерна сеть из пяти субъектов: общество защиты Потребителей — Тест СПб.... — налоговые органы СПб.... — региональные СМИ — общероссийские СМИ. Пищевые предприятия наиболее остро заинтересованы в рекламе своей

Социальный капитал доверия и менеджерские стратегии

продукции. Поэтому для их менеджеров важно выстроить отношения с региональными СМИ (0,830), с российскими СМИ (0,571). Такие предприятия чаще других могут себе позволить относительную прозрачность для проверок налоговыми органами, поэтому их оценка этих органов достаточно благоприятна (0,418). Их продукция требует сертификации, поэтому и организация «Тест...» тоже входит в их контактную сеть (0,424). В прямом и непосредственном контакте с пищевыми фирмами оказывается также и Общество потребителей (0,463).

Фирмы 8-й группы можно отнести к типу «абонирующих торгово-промышленную палату СПб...». Они характеризуются «сетью доверия» из шести субъектов: торгово-промышленная палата СПб... — банки СПб... — Президент РФ — международный коммерческий арбитраж — комитет экономического развития СПб... — агентство несостоятельности и банкротств. Это относительно новое явление для СПб... Здесь сегодня формируется новый «центр тяготения» — торгово-промышленная палата СПб... Она предполагает сформировать специальный инвестиционный центр, который имел бы авторитет в Европе. Фирмы, абонировавшие эту палату, высоко ценят ее (0,694). Банки, готовые поддержать создание и работу нового инвестиционного центра, также оцениваются достаточно высоко (0,567). Одна из задач, которую ставит новый альянс в согласии с КЭРППиТ (0,396), — ускорение банкротств тех предприятий, которые нежизнеспособны. Соответственно, и агентство несостоятельности и банкротств менеджерами, поддерживающими ТПП СПб..., воспринимается позитивно (0,315). СПб... Фонд развития бизнеса, естественно, входит в альянс инициаторов «обновления», «реструктуризации». Поэтому доверие к нему в некоторой степени коррелирует с тяготением фирмы к названному 8-му типу (0,289).

Фирмы 9-й группы можно назвать «ориентированными на технопарки». Этот тип фирм характеризуется «сетью доверия» из четырех субъектов: инновационные центры СПб... — Городское собрание СПб... — торгово-промышленные палаты западных стран — бюро Стратегический план СПб... Названную группу образуют в основном малые предприятия, созданные при технических вузах города, тесно сотрудничающие с инновационными центрами (0,729). Для формирования их была значима поддержка еще одного центра влияния — конкретных депутатов или депутатских групп городского законодательного собрания. Поэтому столь велика ориентация на городское собрание (0,761). Это технологически и экономически перспективные фирмы, поэтому они проявляют солидарность со стратегическим планом СПб... (0,301). Поскольку они являются малыми, где не сформированы традиции сотрудничества с профсоюзами, они характеризуются отсутствием первичных профсоюзных организаций и связей с региональной организацией профсоюзов (-0,284). Так как их продукция, по замыслу создателей фирм, должна быть достаточно конкурентоспособна с западными аналогами, они предпринимают усилия для построения связей с торгово-промышленными палатами зарубежных стран (0,306). В ряде случаев их научно-технические разработки имеют шансы быть поддержанными программой TACIS. Поэтому связи этого направления здесь активно поддерживаются (0,313).

10-й тип — это главным образом «фирмы в зарубежном владении». Для таких фирм естественна «сеть доверия» из четырех субъектов: торгово-промышленные палаты западных стран — международный коммерческий арбитраж — западные страховые компании — МБРР. Менеджеры этих фирм

работают в тесном контакте с соответствующими торгово-промышленными палатами (0,628) и страховыми фирмами (0,525). По этой причине они воспринимают практику деятельности российских региональных налоговых органов как серьезно отличающуюся от той, к какой они привыкли в своей стране (-0,593). Если они обращаются в прокуратуру, то в современных кризисных российских условиях нередко не находят того понимания, которое они ожидают (-0,444). Для серьезных случаев, если они возникнут, они возлагают наиболее серьезную надежду на Международный коммерческий арбитраж (0,531).

Для фирм 11-й группы характерно то, что они переживают «процессы реструктуризации». Они включены в сеть из четырех субъектов: КУГИ СПб.... — комитет экономического развития СПб.... — МВД СПб.... — Правительство РФ. Участие в реструктуризации, как правило, иницируется программами КЭРП-ПиТ и КУГИ. Само участие в таких программах стимулируется определенными льготами. Поэтому ориентация на взаимодействие с КУГИ довольно высока (0,865). Контакт с КЭРП также интенсивен (0,429). Реструктуризация затрагивает интересы субъектов, привыкших арендовать территории предприятий, часть основных фондов. Поэтому нередко приходится использовать влияние МВД для того, чтобы «разрыв сложившихся хозяйственных связей» протекал достаточно цивилизованно (0,539). Частные охранные предприятия в таких ситуациях нередко выступают не умиротворителями, а скорее катализаторами конфликтности, которая неизбежна в процессах реструктуризации. Ведь чем выше уровень этой конфликтности, тем выше и уровень доходов охранных фирм. Поэтому оценка доверия в их адрес скорее отрицательная (— 0,239).

Фирмы 12-й группы характеризуются сетью из трех субъектов: церковь — прокуратура СПб.... — общероссийские СМИ. Это исключительно малые или даже семейные предприятия, которые производят сувениры, бижутерию, несложные виды хозяйственных товаров. Отношения в малых коллективах таких фирм базируются главным образом на эмоциональных симпатиях и антипатиях. Поэтому не удивительно, что «хозяин» в таких фирмах склонен свое влияние и авторитет в глазах «работников» базировать именно на авторитете церкви, а не на авторитете государственных институтов. Соответственно ориентация на церковь у таких менеджеров наивысшая (0,825). Простая продукция малых предприятий совершенно не нуждается в сертификации, поэтому минимальна ориентация на «Тест...» (-0,344), и минимальна ориентация на инновационные центры (-0,208).

Причем такие малые предприятия оказываются наиболее беззащитными перед ставшим для России обычным рэкетом. Видно, что они пытаются получить защиту у прокуратуры (0,463). Но городской суд пока не способен защитить их в той степени, в какой они этого ожидают (-0,205).

10. Заключение

Исследование подтвердило, что даже в условиях еще не преодоленного российского кризиса доверие выступает существенным социальным капиталом. Фирмы, чьи менеджеры сумели построить отношения доверия с субъектами окружающей социальной среды, получают реальное преимущество — более разнообразный и более современный менеджмент.

Социальный капитал доверия и менеджерские стратегии

Данный вид социального капитала не может явиться результатом односторонних усилий какого-либо обособленного субъекта. Он вырабатывается главным образом взаимными усилиями партнерствующих субъектов. В этом смысле менеджеры, если они хотят увеличить социальный капитал фирмы, должны выступить агентами формирования «сетей доверия» в окружающей их социальной и экономической среде. Существенная ценность таких сетей доверия в том, что они активизируют бизнес, способствуют постепенному превращению конкурентной конфронтации фирм в партнерское сотрудничество бывших конкурентов. Соответственно полнота и разнообразие сетей доверия между фирмами и субъектами социального окружения выступают не только социальным капиталом фирм и этих субъектов. Они выступают совокупным социальным капиталом региона, поскольку перспективы его развития прямо зависят от его инвестиционной привлекательности.

Приходится сожалеть о том, что в целом обнаруженный исследованием уровень доверия менеджеров к субъектам социального окружения оказался на весьма низком уровне. Такой пониженный уровень доверия заставляет говорить о социальной аномии в российской деловой жизни. Следствием такой аномии для экономики РФ в целом является бегство за рубеж капитала, который мог бы быть инвестирован в развитие фирм, в том числе промышленных. С 1994 г. Россию «покинули» 163,9 млрд долл., а после начала «дела ЮКОСа» — 14,1 млрд долл. При этом легальные схемы были использованы лишь при вывозе половины упомянутых капиталов — 85,6 млрд долл. [*Цукер* 2004, с. 12].

При низком доверии менеджеров к субъектам окружающей социально-экономической среды, естественно, и продвинутость и многообразие применяемых менеджерских практик оказываются весьма невысокими. Что еще раз наталкивает на предположение, что российская промышленность может погрузиться в новый этап застоя [*Блом, Мелин, Сарно, Сарно* 2004, с. 37—43].

Проведенный нами анализ позволил выделить 12 типов сетей доверия, которые формируют современные российские менеджеры промышленных фирм. Не вызывает сомнения, что сети доверия в основных чертах совпадают с сетями реальных связей, которые фирмы либо уже сформировали для обеспечения успешности своей деятельности, либо начинают формировать. Становится ясно, что промышленные фирмы вынуждены вести себя избирательно в отношении субъектов социального окружения. Если они сформировали и абонируют какие-либо конкретные сети контакта и доверия, то они тем самым «выключаются» из других сетей контакта и доверия. При этом каждый из таких типов сетей доверия достаточно определенно проявляет ту конкретную менеджерскую стратегию, которую выбрала конкретная группа промышленных фирм.

При этом отношения между многими субъектами социального окружения нынешних российских фирм в заметной степени дисгармоничны. И поэтому фирмам приходится выбирать: с кем из них нужно сближаться, а от кого нужно отдаляться или держать нейтралитет. Правда, нет оснований драматизировать ситуацию. Эта дисгармония выражена не резко, речь не идет о жестком конфликте. Отрицательные корреляции встречаются не часто, и они не достигают статистически значимого уровня. И все же проведенный анализ сделал очевидным, что многие субъекты социального окружения своим функционированием прямолинейно и не гибко преследуют свои собственные интересы, игнорируя

интересы других субъектов из этого же социального окружения. И они вынуждают фирмы поддерживать и удовлетворять эти их интересы в какой-то мере в ущерб интересам других субъектов. Анализ выделил из двенадцати типов сетей (перечисленных выше) три «территориально специализированных» типа сетей доверия, три типа менеджеральных стратегий промышленных фирм:

ориентированные на самостоятельность, относительную самодостаточность региона (третья группа фирм);

ориентированные на получение поддержки федерального центра (первая группа фирм);

ориентированные на сотрудничество с западными структурами (десятая группа фирм).

Кроме названной выше, в качестве относительно естественной выступает «сетевая избирательность» фирм, обусловленная особенностями этапа или фазы ее экономического развития, когда каждому этапу развития соответствует специфическая сеть доверия. Анализ позволил выделить следующие этапы, обусловившие соответствующие им сети доверия:

этап относительно традиционного функционирования фирмы (четвертая группа фирм);

этап экстенсивного развития за счет поглощения других фирм (пятая группа фирм);

этап реструктуризации (одиннадцатая группа фирм);

этап технологического развития (вторая группа фирм);

этап инновационного развития (девятая группа фирм).

В какой-то мере к четвертому и пятому этапам тяготеет тип сетей доверия, который олицетворен восьмой группой фирм. Это фирмы, сориентированные на сотрудничество с торгово-промышленной палатой Санкт-Петербурга. Мотивация такой ориентации фирм заключается в их стремлении получить инвестиции, в том числе инвестиции от зарубежных партнеров. А торгово-промышленная палата воспринимается менеджерами значительной группы фирм прежде всего в качестве перспективного посредника в привлечении инвестиций. Вместе с тем такая повышенная активность в поиске инвестиций чаще всего является признаком благоприятного этапа развития фирмы — этапа обновления технологии.

Два других типа сетей доверия проявляют особенности интересов фирм, характеризующихся различной отраслевой принадлежностью. Такие особенности, наиболее ярко проявляющие себя в сетевой избирательности, характерны для фирм пищевой промышленности (восьмая группа фирм) и для фирм, выпускающих оборудование для охранного сервиса (девятая группа фирм). К этим же типам можно отнести и сети доверия, характерные для семейных и малых предприятий (двенадцатая группа фирм).

Очевидно, что влияние уровня и структуры доверия на менеджеральные стратегии проявляется главным образом в обособлении названных выше типов сетей доверия: территориально специализированного и специфического для этапов экономического развития фирм. Здесь доминирующим фактором выступает именно особенность стратегии, заставляющая фирмы искать партнерской поддержки у конкретных субъектов социального окружения. В тех же случаях, когда речь идет об отраслевой особенности фирм или об особенностях малых и

Социальный капитал доверия и менеджерские стратегии

семейных предприятий, проявляются лишь, так сказать, естественные характеристики того или иного промышленного производства. То есть в этом случае речь идет о некоторых второстепенных «естественных подробностях» нормальных связей фирм с теми или иными субъектами социальной и экономической инфраструктуры производства. Естественно, что какие-то конкретные подробности будут характеризовать отраслевые различия фирм, какие-то охарактеризуют различные формы собственности, какие-то охарактеризуют особенности размеров фирм и т. д. Однако эти подробности не существенны для выявления и описания стратегий фирм.

Когда речь идет именно о менеджерских стратегиях фирм, благодаря проделанному анализу становится понятным, что эти стратегии формируются в существенной степени в ответ на специфические стратегии самих субъектов социального окружения. Для сложившихся российских условий это оказывается особенно существенным, когда имеются в виду субъекты территориальной организации общества. Это лишний раз говорит о том, что значительный резерв повышения уровня доверия как социального капитала российской экономики заложен именно в возможностях урегулировать здесь взаимодействие регионов и федерального центра, стимулов, идущих от международного рынка и национального уровня организации экономической жизни. Выработка экономической и промышленной политики страны в целом и ее важнейших регионов уже смогла бы послужить как существенным шагом в направлении гармонизации взаимодействия названных социальных субъектов, так и шагом в повышении уровня доверия к ним менеджеров промышленных фирм. Этот эффект будет еще больше, если само формирование этой политики будет специально нацелено на гармонизацию интересов фирм и субъектов социального окружения в самом широком смысле этого слова. Если оно будет устойчиво нацелено на повышение уровня доверия менеджеров фирм к их социальному и экономическому окружению.

Другими словами, раз уж доверие в менеджменте проявило себя как значимый социальный капитал, способный активизировать производство, федеральным и региональным органам управления целесообразно сознательно и целенаправленно поставить своей специальной задачей — расширенное воспроизводство этого социального капитала — доверия. Как всякий другой вид капитала, доверие способно конвертироваться в другие ценности, участвует в процессах обращения, воспроизводства. Некоторые из форм этого капитала устаревают, другие оказываются перспективными, дающими новые шансы развитию экономической и социальной жизни страны и ее регионов. Проведенный анализ дает основания отнести «территориально дивергированные» сети доверия к устаревающему типу социального капитала. Нет сомнения, что по мере выхода российской экономики из кризиса дивергенция интересов субъектов территориальной организации общества заменится их конвергенцией, относительной гармонией. Соответственно сложившиеся ныне «территориально обособленные» сети доверия заменятся единой гармонизированной сетью. В какой-то мере этот процесс уже происходит. И в сетях, ориентированных на получение поддержки федерального центра, и в сетях, ориентированных на хозяйственную самостоятельность регионов, достаточно высока ориентация на партнерство с западны-

ми структурами. Естественно, если внутренние и внешние условия будут благоприятствовать, то интеграционные процессы будут развиваться и дальше.

Также к устаревающим типам социального капитала можно отнести некоторые сети доверия, которые характеризуют этапы развития фирм. Явным образом это касается двух этапов, выявленных анализом: этапа «относительно традиционного функционирования фирмы» (четвертая группа фирм) и этапа «экстенсивного развития за счет поглощения других фирм» (пятая группа фирм). По мере того как промышленные фирмы все активнее будут осваивать новые технологии, вовлекаться в инновационное развитие, будут уходить в прошлое как сами ориентации на традиционное функционирование или на поглощение фирм, так и специфические сети доверия, обслуживающие такие стратегические ориентации.

Литература

- Барчунова Т.В.* Гендерное измерение социального капитала в России (на примере Новосибирска) // Социальный капитал и социальное расслоение в современной России / Под ред. Д. Твигг, К. Шекер. М.: Альпина Паблишер, 2003.
- Блом Р., Мелин Х., Сарно А., Сарно И.* Менеджмент в современной российской промышленности. На примере промышленности Санкт-Петербурга в период 1999—2000 гг. // Мир России. 2004. № 6.
- Бузановский С. С., Горелов Н.А., Тутков А. С.* Антикризисное управление: реструктуризация и реинжиниринг персонала. СПб: ООО «Валерии СПД», 1999.
- Бурдые П.* Практический смысл. СПб.: Алетейя, 2001.
- Дискин И.Е.* Социальный капитал в глобальной экономике // Общественные науки и современность. 2003. № 5.
- Дискин И.Е.* Хозяйственная система России: проблемы институционального генезиса // Общественные науки и общественность. 1998. № 4.
- Карасев Ф.Г.* Социальный капитал соседских отношений. М.: Изд-во «Прометей» МПГУ, 2001.
- Количественный и качественный анализ: органическое единство или автономия // Социологические исследования. 2004. № 9.
- Курочкин Д.В.* Обеспечительные меры в российском суде в поддержку иностранного арбитража // Международный коммерческий арбитраж. № 4. Октябрь—декабрь 2004.
- Левин И.Б.* Гражданское общество и Россия // Октябрь. 1997. № 5.
- Микульский К.И., Бабаева Л.В., Чирикова А.Е.* Семь мифов о российской бизнес-элите: исследование менталитета российского предпринимательства // Рубеж (альманах социологических исследований). 1997. № 10—11.
- Перегудов С.П.* Группы интересов и российское государство. М.: Эдиториал УРСС.
- Радаев В. В.* Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Экономическая социология. 2002. № 4.
- Рукина И.* Специальные промышленные зоны в Москве могут стать орудием против незаконных захватов и слияний // ФК—Новости. 2004. №11.
- Стиглиц Дж.* «Quis custodiet ipsos custodes? Неудачи корпоративного управления при переходе к рынку» // Экономическая наука современной России. 2001. № 4.
- Стиглиц Дж., Эллерман Д.* «Макро- и микроэкономические стратегии для России» // Бюллетень ЭКААР. 2000.
- Стрельникова Л.В.* Социальный капитал // Общественные науки и современность. 2003. № 2.

Социальный капитал доверия и менеджерские стратегии

- Тихонова Н.Е.* Социальный капитал как фактор неравенства // *Общественные науки и современность*. 2004. № 4.
- Цукер В.* Малый бизнес в поисках больших денег // *Промышленный вестник*. 2004. № 5.
- Цукер В.* Предпринимателей замучили налоги и откаты // *Промышленный вестник*. 2004. №11.
- Шкаратан О.И.* Российский порядок: вектор перемен. М.: ВИТА-ПРЕСС, 2004.
- Шо Р.Б.* Ключи к доверию в организации. Результативность. Порядочность. Проявление заботы / Пер. с англ. М.: Дело, 2000.
- Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. М.: Aspect Press Ltd. № 3.
- Яницкий О.Н.* Семейная хроника (1852—2002). М.: Изд-во LVS, 2002.
- Bourdieu P.* Homo academicus. Stanford: Stanford University Press, 1988.
- Coleman J.* Foundations of Social Theory. Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press, 1990.
- Putnam R.* Bowling alone: the collapse and revival of American community. N.Y.: Simon Schuster, 2000.