

УДК 316.47

Прокопенко Татьяна Александровна

кандидат географических наук, доцент Кубанского государственного университета
kubanskiy_gu@mail.ru

**ДЕЛОВАЯ СРЕДА В СИСТЕМЕ
СОЦИАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ**

Статья посвящена анализу роли и функций деловой среды в системе социальных отношений современной России. Взаимоотношения в обществе – сложный многоуровневый процесс. Развитие рыночных отношений изменяет сложившиеся механизмы социального взаимодействия. Деловая среда представляет собой часть общественной сферы, и культура коммуникации в деловой среде влияет на социальные отношения в целом.

Ключевые слова: деловая среда, социальный капитал, социальные отношения, инновации, общественные акторы.

В системе социальных отношений деловые контакты могут квалифицироваться как прагматические и институциональные, однако им отказывается в статусе автотелических, бескорыстных. Таким образом, из деловых отношений исключаются или «вымываются» элементы добровольного выбора и нравственности. Деловые отношения позиционируются как морально-нейтральные, что порождает немалые противоречия при определении кодекса делового поведения и деловой культуры в целом.

Однако нас интересует более важный вопрос. Деловая среда является автономным образованием в сравнении с социальными отношениями или воспроизводит позиции микроакторов с ориентацией на определенный тип социальных отношений. Сразу же оговоримся, что деловые отношения представляют лишь сегмент социальных отношений и характерны для определенной группы людей – акторов деловой среды.

Трудно представить общество, в котором бы жизнь полностью пронизывалась деловыми отношениями. Дело не только в том, что есть сферы, которые объективно не поддаются логике делового сообщества. Социальные отношения связываются с удовлетворением определенных общественных запросов. Деловая же среда относится не к социальному, а к адаптивному уровню согласно схеме, предложенной Т. Парсонсом.

Кроме того, деловая среда фильтрует, селекционирует деловые социальные отношения, адаптируя или сужая влияние отношений, не отвечающих деловым критериям, прежде всего нацеленности на логику максимизации. Об этом некоторые забывают, когда пытаются представить реформирование де-

Prokopenko Tat'yana Aleksandrovna

Ph.D. in Geography, Associate Professor of
Kuban State University
kubanskiy_gu@mail.ru

**THE BUSINESS ENVIRONMENT IN THE
SYSTEM OF SOCIAL RELATIONS**

This article analyzes the place and function of the business environment in the system of social relations in modern Russia. Relationships in society are complex multi-level process. The development of market relations changes established mechanisms of social interaction. The business environment is part of the public sphere of communication and culture in the business environment affects the social relationships in general.

Key words: business environment, social capital, social relations, innovation, public actors.

ловой среды как включение определенных морально-нравственных регуляторов в отношения акторов деловой среды.

Отсутствие таковых в качестве самостоятельных для деловой среды не означает безнравственность и бездуховность. Однако происходит разделение социальных отношений, которые выявляются в трех сферах: экономической, личной и семейной (приватной). Можно быть хорошим семьянином и плохим бизнесменом; можно считать себя носителем деловых отношений, но в реальности не верить в малейший намек на деловой успех.

Развитие деловых отношений связывается с становлением рыночных институтов, но следует рассматривать их состояние в более широком социокультурном контексте. Для российской деловой среды характерен моральный нигилизм и сведение социальных отношений к функциональным, что оправдывает схемы «избавления» от социальных затрат, но не дает возможности деловой среде находить новые каналы взаимодействия с обществом, а также выступать инициатором новых социальных товаров и услуг, опережать общество в формировании общественных запросов.

Прагматизм, свойственный деловой среде, обеспечивает процесс функционирования и стабильность, но не является условием роста деловой среды и в кризисных ситуациях может привести к сужению сферы социальных отношений. Примером может служить недавний кризис, когда деловые организации, занятые реструктуризацией долгов, перестали участвовать в социальных проектах, а под видом экономии средств ужесточалась социальная атмосфера и внутри корпораций. Путем экономического вынуждения компании пытались избавиться от

неудовольствия работников или сократить до минимума внутренние социальные программы.

В подобном подходе нет ничего нового в том смысле, что это характеризует возврат к либеральной модели, основанной на принципе саморегуляции рынка. Могут ли деловые отношения быть идеальными в системе конфликтности и напряженности? Деловые отношения могут иметь преимущества, если обладают определенной степенью институциональности. В ином случае их воздействие может восприниматься отрицательно или квалифицироваться как деструктивное.

В современном обществе экономический рост неизбежно связывается с ростом социального благосостояния. Демонстрация акторами деловой активности своих успехов на экономическом поприще не означает автоматического прироста социального престижа или более активного и системного участия в воспроизводстве и производстве социальных отношений.

Нельзя отрицать того факта, что благодаря технологическим и организационным инновациям деловая среда может стать стартовой площадкой для формирования, пересмотра старых или легитимации новых социальных отношений. Структура современного общества способствует индивидуализации личности. И в этом смысле сплоченность деловой среды выступает безусловным социальным капиталом по сравнению с действием одиночек, осуществляющих деловую активность на свой страх и риск. Отметим, что деловые отношения, не будучи первичными и доминирующими в системе социальных отношений, выполняют определенную функцию, связанную с возрастанием адаптивного потенциала общества и закреплением материальных и финансовых ресурсов. Предъявлять иные критерии к деловым отношениям означало бы нивелировать их специфику и привести к тотальному контролю над развитием деловой среды.

В контексте рассматриваемого вопроса важен и другой аспект. Социальные отношения, хотя и образуют определенную пирамиду, их зрелость и функциональность зависят не от того, насколько высока степень соответствия критериям деловых отношений и индикаторам социальности, а от того, насколько деловые отношения респондируют с существующими социальными (неделовыми) отношениями.

В системе социальных отношений целесообразно выделить три составляющие: акторы отношений, цели и интересы отношений, способы функционирования. Деловое сообщество не может стать ведущим актором социальных отношений, поскольку экономические интересы вынуждают действовать форсированно и интенсивно, а в воспроизводстве социальных (альтруистических) отношений можно испытать как дефицит времени, так и социальный дис-

комфорт. Поэтому деловые отношения в системе социальных отношений в основном сохраняют черты XX в.: иерархизацию, разделение по критерию «важны – не важны».

Деловые отношения в слабо консолидированном обществе демонстрируют пример разрешения кризиса доверия путем закрепления за социальными отношениями роли основного регулятора. Вероятно, бизнес и сам стремится выйти за узкие рамки самовоспроизводства, что следует из позиции российских деловых структур, нацеленных на приращение социального имиджа.

В реальности действия акторов делового сообщества показывают, что несмотря на демонстрацию устремлений к самостоятельности, в долгосрочной перспективе деловые отношения имеют больший вес, если включены в систему несоциальных отношений. Речь, конечно, не идет о приближении деловых отношений к идеалу автотелизма (альтруизма). Более значимым представляется налаживание обратных связей в системе социальных отношений, привитие форм деловитости там, где это может принести значимые результаты, как и привнесение социализирующего эффекта в деловое пространство.

В современном обществе, где произошла деиндивидуализация социальной структуры, трудно претендовать на однопорядковые связи между бедностью и необразованностью, деловитостью и успешностью. В становлении системы взаимодействия нельзя отрицать значение таких характеристик, как их прочность и саморегулируемость. Существующие правила игры создают эффект асимметричности, поскольку акторы деловой активности разделяются по принципу экономических льгот и преимуществ, закрепленных на неформальном уровне. Конечно, мы не сталкиваемся с крайним вариантом монополии. Но система экономических квот заставляет задуматься об их обоснованности, поскольку речь не идет о дискриминации или нарушении меритократического принципа, а эти явления определяются понятиями «непотизм», «протекционизм», «коррупция», «дискриминация».

Однако мы сталкиваемся с гораздо более сложной ситуацией, в которой использование частных критериев социальной ответственности говорит о несовершенстве, нелегитимности социальных отношений, недостаточной урегулированности, несовпадении экономических и правовых норм. Если правовые нормы действуют формально и не переведены в режим постоянного функционирования, на первый план выступают личностные неформальные контакты.

Несмотря на принцип равенства шансов, деловая среда воспроизводит необоснованные реальные привилегии, которые соз-

даются агентом, обладающим большим властным и экономическим капиталом. К другим критериям, позволяющим выделить характеристики делового сообщества, относятся типичные мотивации, которыми руководствуются акторы деловой активности.

Было бы упрощением говорить о том, что в деловой среде доминируют инструментальные отношения, связанные лишь с мотивациями выгоды и получения экономических благ. Не отрицая значение экономической выгоды, можно сказать, что эти мотивации проходят через систему доверия. Иными словами, инструментальные отношения в явном виде проявляются в среде близких, тех, кто заслуживает внимания и доверия.

Существует также потребность в общении, в выработке совместных действий для сохранения позиций границ достигнутой свободы. Если же отмечать критерий прочности, продолжительности, то наличие кратковременных экономических проектов не ведет к созданию системы отношений, требующих применения экономических регуляторов.

Одно дело, когда речь идет о стратегических приоритетах, другое – о временных контрактах. В первом случае требуется автономия делового сообщества в определении границ и способов деловой активности, во втором – стимулируются максимальные усилия в контексте получения выгоды и важным признается результат, а не нормы деятельности, не забота о собственной репутации. Деловая среда не является по структуре эгалитарной. Приобретенные социальные позиции соответствуют нарастанию властному и экономическому капиталу и ставят акторов в положение неравенства. На первые места выдвигаются структуры, обладающие специфическим, эксклюзивным богатством.

Наибольшие перспективы имеют представители инновационных сфер. Но так как акторы нацелены на кратковременные проекты и не стремятся к масштабной инвестиционной политике, преимущества получают обладатели востребованных, пользующихся спросом на мировом рынке ресурсов (лес, золото, нефть, газ). Не рассуждая о сырьевом «проклятии» для российской экономики, следует иметь в виду, что такая сырьевая схема требует вертикально интегрированных социальных отношений и связана с барьерами на пути обладания преимуществами.

Социальные отношения в российском обществе базируются на неформальных правилах игры. Деформализация права проецируется на деловую среду, выражаясь как в поведенческих аспектах, так и в соотношении позиций между деловыми акторами. Асимметричные отно-

шения, возникшие по причине приоритета властного ресурса, свидетельствуют о незавершенности социальной маркетизации.

Между деловыми акторами отсутствует доверие как основная форма социального капитала. Доверие часто ассоциируется с расчетом риска быть обманутыми в ожиданиях. Механизмом проб и ошибок выступает конкурентная среда. Иначе говоря, большинство акторов уверены, что остальные поступают так же, как они, руководствуясь принципом личной или групповой выгоды. Доверительные отношения являются базисным условием становления деловой среды, но прагматический и функциональный характер взаимодействия не позволяет говорить о тенденции к дегенерализованному доверию. Скорее речь идет о специализированных установках, определяющих поведение в конкретных жизненных ситуациях [1, с. 19].

В данном контексте уместно согласиться с Р. Ингледартом, который писал, что межличностное доверие, субъективное благополучие, разумные уровни равенства доходов, низкие уровни экстремизма, относительно высокие уровни политического участия, членство в организации, постматериалистические ценности – это часть взаимосвязанного синдрома, который можно назвать протодемократической культурой [2, с. 285–286]. Низкий уровень доверия коррелирует с низкой демократизацией деловой среды, с синдромом пониженных ожиданий. Из генерализованного доверия следует, что без доверия в обществе не может быть создана атмосфера доверия деловой среды. Социальные отношения потому и краткосрочны, на наш взгляд, что испытывают дефицит доверия. Ожидания связываются с кратковременными деловыми сделками.

Институционализация доверия предполагает создание компетентных структур самоуправления и самоорганизации, достаточную и стабильную социальную сплоченность делового сообщества и включение, наряду с функциональными отношениями, автотелических, направленных на следование принципам деловой этики и ответственности.

Наличие корреляции между низким уровнем доверия и приоритетом неформальных отношений подтверждает вывод об отсутствии генерализованного доверия. Но самое главное, что и внутри делового сообщества агенты не доверяют друг другу. Что же касается стремления договориться, это скорее следствие индивидуализации экономического поведения и распространения, выключения механизмов доверия по отношению к «незнакомцам».

Такое объяснение представляется резонным. И можно предположить, что отсутствие доверия не компенсируется оптимизмом. Не-

смотря на тенденцию роста богатства при отсутствии доверия к власти и к обществу, высоком уровне коррупции, разрывы социальных отношений выявляются на уровне механизмов принудительного доверия или исключения. Некоторые акторы живут в параллельных мирах, часто не пересекаясь друг с другом, и деловое сообщество объединяет определенное недоверие к государству или общность происхождения, что никак не сказывается на принятии ценностей участия и сотрудничества. Не вырабатываются механизмы конкурентности, поскольку отсутствует открытость и прозрачность сделок не только внутри делового сообщества, но и по отношению к государству, когда близкие и уполномоченные властью имеют несомненные преимущества перед основной массой акторов.

Выявленные особенности функционирования социального капитала дают основания считать, что акторы деловой активности ориентируются на деформализацию социальных ресурсов, что имело бы позитивный эффект в ситуации разветвленных социальных сетей, низовой социальной кооперации, но оборачивается издержками снижения инвестиционной политики и приоритетом актуалистских установок экономических стратегий.

Следует также отметить, что дефицит социального капитала стимулирует адаптивные стратегии. И свойственные корпоративной психологии опасения некомпетентного вмешательства общества и государства в жизнь делового сообщества оборачиваются сугубо бюрократическими позициями. Но для таких опасений есть и другие основания. Акторы ожидают, что взаимодействие граждан, деловой среды и государственных учреждений не будет должным образом организовано и регламентировано [3, с. 69].

То, что недостаток социального капитала сказывается на качестве управления деловой средой, во многом соответствует административным управленческим технологиям, господствующим во внешних и внутренних коммуникациях делового сообщества. Негативная дискриминация мелкого и среднего бизнеса влияет на замкнутость, на усиление изоляционизма, а сравнительно либеральные меры государства, направленные на либерализацию экономической деловой активности, в большей степени способствуют росту влияния крупного капитала.

Локальные конфликты в деловой среде в основном погашаются за счет неравенства

социальных позиций и параллельности деловой активности и логики гражданских интересов. Чтобы объяснить различия, не следует сосредотачиваться на совокупности определяющих социальных факторов. Понятие социального капитала более гибкое. То, что деловой сектор заинтересован в позитивной либо в нейтральной позиции к государственным структурам, определяется тем, что государство и власть не в состоянии помочь бизнесу решить кардинальные проблемы, но в случае возникновения конфликта может легко помешать и даже навредить.

Способствует ли развитие социального капитала сплоченности делового сообщества и переходу к деловым отношениям современного типа, построенным на реализации долгосрочных экономических стратегий? На наш взгляд, давление внутри деловой среды, выражаемое в неравенстве возможностей, приводит к воспроизводству модели господства-доминирования, достаточно привлекательной для достижения консенсуса с государственными структурами, но не имеющей позитивного потенциала для выстраивания взаимно ответственных отношений с обществом.

В условиях кризисных явлений такие тенденции достаточно опасны, что особенно усиливает взаимное отчуждение как внутри деловой среды, так и по отношению к обществу. Конечно, кто-то преуспевает в желании побольше заработать. Но в целом нарастает атомизация деловой среды. За истекший период российское деловое сообщество так и не приблизилось к черте, при которой социальная инициатива исходила бы снизу. Наоборот, наблюдается тенденция «зарегулирования» общественных отношений, а лояльность бизнеса государству используется в качестве орудия для борьбы с конкурентами и получения всевозможных льгот.

Сегодня в результате сжатой социально-инвестиционной политики и сворачивания общенациональных программ эти проявления препятствуют росту социального капитала. В зависимости от того, каким образом будут выстроены социальные отношения внутри делового сообщества, будет происходить снижение или усиление деловой социально ориентированной активности, позитивное или негативное влияние социального капитала на рост авторитета делового сообщества.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ

1. Рукавишников Н.О. Межличностное доверие: измерение межстранового сравнения // Социологические исследования. 2008. № 2.
2. Новая постиндустриальная волна на Западе. М., 1999.
3. Социальный капитал и социальное расслоение в современной России. М., 2003.