

В.С. Гнатко, В.И. Пефтиев

КОРПОРАЦИИ
В ТРАНСФОРМИРУЮЩЕМСЯ МИРЕ:
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОИСКИ

Ярославль - 2005

**Санкт-Петербургский институт
внешнеэкономических связей, экономики и права
Ярославский филиал**

В.С. Гнатко, В.И. Пефтиев

**КОРПОРАЦИИ В
ТРАНСФОРМИРУЮЩЕМСЯ МИРЕ:
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОИСКИ.**

Ярославль- 2005

ББК 65.01,02.

Г171

Гнатко В.С., Пефтиев В.И. **Корпорации в трансформирующемся мире: концептуальные поиски.** Яр.: Электро-Сервис, 2005. 163 с.

В книге доктора экономических наук, профессора ЯГПУ им. К.Д. Ушинского Пефтиева Владимира Ильича и кандидата экономических наук, генерального директора холдинга “ЭМЗ” Гнатко Владимира Семеновича дается развернутый научно-аналитический обзор российских и зарубежных концепций по ключевым проблемам экономической теории и смежных наук, по тройственной трансформации (глобальной, региональной, национальной), по теории и практике корпоративного управления (“тихая революция” в менеджменте).

Рекомендуется для тех, кто интересуется достижениями и дискуссиями в экономических и общественных науках.

Рецензенты: профессор, доктор экономических наук
Игорь Владимирович Разумов (ЯФ МЭСИ);
доктор экономических наук, профессор,
заслуженный деятель науки РФ Николай
Петрович Гибало (КГУ им. Н.А. Некрасова).

© В.С.Гнатко, 2005

© В.И.Пефтиев, 2005

ISBN 5-901466-05-5

Работа выполнена при содействии фонда грантов Министерства образования и науки РФ Г002 3.1 - 101.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Нельзя требовать от ученого, чтобы он и в общении всегда держался как ученый, но вся его манера должна выдавать мыслителя.

Георг Кристоф Лихтенберг

Бывают странные совпадения. Помните шедевр советского кинематографа «Место встречи изменить нельзя» (с участием В.Высоцкого и плеяды замечательных артистов в главных ролях и эпизодах)? Встреча вузовского профессора и руководителя промышленного холдинга не могла не состояться. Символично, что она имела место в середине 90-х годов, десятилетия событий шальных и судьбоносных, одиозных и очистительных, хаотичных и целеустремленных. Не без тайного смысла и место встречи – Ярославль, власти и жители которого проявили достаточно благоразумия и «снизили» цену социально-экономических и психологических потрясений. Тогда и там интуитивно и профессионально угадывались толчки приближающейся лавины рыночных «землетрясений» с апогеем в августе 1998 года. Тандем сумел отдельно и вместе не прерывать мониторинг происходящего и изложить свое видение в серии книг, статей, заметок. Взаимное обогащение идеями, надеждами и сомнениями не раз выручало и позволяло находить приемлемые решения в часы ответственного выбора. Резюме прожитого и усвоенного нашло отражение в итоговой книге.

Видимо, назрела потребность объяснить, почему предпринимательству вообще и корпорациям в частности придается статус темы концептуальных поисков. Примем во внимание бытие одного из авторов в качестве генерального директора средней фирмы, с дочерними предприятиями и зарубежными инвестициями. Могут возразить. Поймите! В России даже промышленники, не говоря уже о торговцах и банкирах, воспринимаются как законченные эгоисты, порода людей без стыда и совести. Не выглядит ли книга как самооправдание, отрешивание от неблагоприятных дел собратьев по бизнесу, фабрикация алиби из наукообразных свидетельств? Нам трудно разубеждать обывателя, человека с улицы, привыкшего к скоропалительным суждениям и приговорам. Время и факты могут подытожить, а затем и разрушить сложившиеся стереотипы и предубеждения. Но как быть с учеными коллегами? Ведь многие из них напрочь отвергают причастность капитала и его представителей к

формированию научных доктрин и концепций. Их не смущают показательные примеры Д.Рикардо и Дж.М.Кейнса, преуспевших и в бизнесе, и в науке. Постараемся раскрыть концептуальный потенциал движения навстречу друг другу – ученых и предпринимателей.

Литература, документы и материалы по избранной теме необозримы, что вынуждает к самоограничению, обязывает обозначить критерии отбора публикаций. Мы руководствуемся в этой операции философской триадой, заключенной в методологическом плюрализме, принципе дополнительности и междисциплинарном подходе. Методологический плюрализм дает право голоса представителю любой ориентации в надежде отобрать инкрустации новшеств в «словесном мусоре». Коль скоро в споре не по существу зачастую теряется истина, то без колебаний игнорируем авторов с пристрастиями личного, политического или научного свойства. Бритва Оккама здесь действует безотказно. Принцип дополнительности (вклад естественных наук в философию познания) учитывает место и инструменты наблюдения. У каждого исследователя своя правда. Интегральная научная конструкция, по всей видимости, должна пройти испытание на прочность под перекрестным «допросом» свидетелей обвинения и защиты. Поиск «золотой середины» не всегда завершается успехом. Но пасовать перед трудностями – не лучшая манера поведения. Междисциплинарный подход позволяет в идеале представить многомерные и многоликие контуры и пласты конкретной проблемы, приблизиться к достижению множительного эффекта (мультипликатора особого рода) от взаимодействия ученых, скованных пока традициями своих кланов и мощной «профессиональной» солидарностью. Претворение в жизнь названных философских посылок ускорит изживание раскола между специалистами по экономической теории, трансформационным явлениям и процессам, по маркетингу, менеджменту, финансовому анализу. На порядок сложнее задача по нахождению взаимопонимания между экономическими и смежными науками (философия, политология, юриспруденция, социология, психология, этнография и культурология).

XXI век четко и недвусмысленно сделал запрос на ученых новой формации, умеющих убеждать в правоте своего видения перспективы и ретроспективы, очередность приоритетов. За рубежом давно прижился афоризм и лозунг «Экономика – это риторика». Посему талант публициста никогда не помешает ученому развернуть свои выводы и аргументы не только перед горсткой коллег (по определению неспособных петь в хоре, даже на разные голоса), но и в аудитории просто образованных людей. Прибавьте к этому

способности организатора-технолога, который доводит свою идею (проект) до практического воплощения в оперативных и нормативных актах власти и бизнеса, в планах действий партий, профсоюзов, в живую ткань лекций и семинаров для учащихся, студентов, слушателей. Когда эти задатки будут формироваться в одной личности, тогда и наступит время интеллектуалов взамен аморфных, скучных и плаксивых интеллигентов.

Ключевые слова книги: предпринимательство, корпорация, трансформация. Раскроем самые важные значения. До поры, до времени не вступаем в дискуссии относительно разночтений в трактовках этих понятий.

Предпринимать (предпринимательство, предприниматель). Воспользуемся Толковым словарем живого великорусского языка В.Даля. предпринимать – это затевать, решаться исполнить какое-либо новое дело, приступить к совершению чего-либо значительного. Предприимчивый – значит, смелый, решительный, отважный¹. Обратите внимание на подчеркнутые смыслы и синоним – дело. Еще в дореволюционной России широкое хождение имело слово «антреприза» (применительно к театру, но не только). Антрепренер, по В.Далю – это предприниматель, содержатель, устроитель, основатель, заводитель². как богат русский язык!

Антреприза – слово французского происхождения. Энциклопедический словарь «Роббер для всех» приводит такие значения: осуществление какого-либо проекта; обязательство поставить что-то или выполнить работу; организация производства благ и услуг коммерческого характера³.

Трансформация – это перемены, достигшие критической массы, еще недостаточные для окончательного перелома в пользу ведущей тенденции, но уже обеспечивающие необратимость нового.

Трансформация – это не естественный отбор позитивных изменений, а скачок, разрыв с исходным состоянием, разрушение одних институтов и отношений и складывание других.

Трансформация – это не отклонение от привычного равновесия, не конъюнктурный феномен, а одновременная смена неравновесия на равновесие и наоборот, одного типа структуры от другой.

В процессе трансформации из хаоса (спонтанного и направляемого) формируется новый порядок.

Трансформация сопровождается возникновением и упрочением недостающих звеньев в системе хозяйства, вытесняющие умирающую систему.

Трансформация никогда не бывает безболезненной, она чередует шоки (потрясения) и адаптивные движения.

Понятие «трансформация» глубже и точнее других: переход, транзит, эволюция.

Корпорация – крупный капитал как локомотив экономики США, Евросоюза, других стран.

Корпорация – эталон зарегистрированной фирмы (штат Делавэр)⁴.

Корпорация – акционерное общество с котировками акций на фондовых биржах или без таковых.

СНОСКИ И ПРИМЕЧАНИЯ.

¹ См.: Толковый словарь. М. 1994. Т.3. С.1013.

² См.: Там же. Т.1. С.48.

³ См.: Le Robert pour tous. С.398.

⁴ По законодательству США фирма признается корпорацией при соблюдении 5 критериев: 1) обладание личностью (название, символ, товарные знаки) и непрерывностью правопреемства независимо от изменений в составе учредителей и собственников; 2) ограниченная ответственность акционеров; 3) бессрочное существование; 4) свободная передача акций и 5) централизованное управление корпорацией. См.: Гнатко В.С. Корпоративное управление в России: невостребованная революция. Яр. 1999. С.67-68.

ГЛАВА 1. ФРАГМЕНТАЦИЯ И АВТАРКИЯ КОНЦЕПЦИЙ

Дюжина слепых ощупывает различные части слона – хвост, хобот, бивни, ноги, уши и бока. Каждый из них думал, что воспринимал отдельное животное, но когда они обменялись впечатлениями, то назвали разных животных. Подлинный слон в их описании так и не появился.

Индийская притча

Эта притча взята из книги Лестера Туроу (США) «Будущее капитализма» (в русском переводе, Новосибирск, 1999). Она обнажено жестокая, нелицеприятная, но как нельзя точно и образно отражает кризис современных гуманитарных и общественных наук.

У понятия «кризис» множество значений.

От Гиппократ и врачей идет ключевое значение слова «кризис» - решающая фаза болезни. Синергетика обогатила его содержание указанием на поворотную точку, после прохождения которой наблюдается переход к лучшему или худшему (бифуркация). Наука об управлении настаивает на том, что кризис – это, прежде всего, время для принятия безотлагательных, эффективных решений на любом уровне власти. Китайская цивилизация под кризисом (вэй джи) понимает комбинацию опасности и возможности. Такую интерпретацию, независимо от конфуцианской традиции, улавливает матрица СВОТ (возможности и угрозы, сильные и слабые стороны корпорации). В макроэкономике пробивает себе маршрут идея о том, что кризис – это сигнал и импульс к преодолению стационарного состояния и вектор экономической динамики¹.

Эти значения понятия «кризис» будут присутствовать на страницах нашей книги. Но кризис имеет методологическое и операционное измерения. Кризис – это исчерпание текущего потенциала ученого сообщества, состояние фрагментации и автаркии концепций, не дающее шансов на скорое согласие (консенсус) парадигм, доктрин, школ. Конечно, претензии на большие идеи заявляются, но ответы на вызовы эпохи на поверку оказываются скороспелыми, эмоциональными, локальными, движимые амбициями, пристрастиями и скрытыми интересами авторов и стоящих за ними лоббирующих фракций в науке, бизнесе или во власти.

Кризис – это управленческая головоломка, невозможность решить острейшую проблему традиционными методами, инструментами и технологиями, ибо накопленные знания, накатанные навыки и доведенные до стандартов умения «буксуют», не дают желаемого результата. Кризис – это насильственная форма переосмысления, переоценки ценностей.

Главная констатация главы – фрагментация и автаркия концепций в экономических и смежных науках. Осознать факт кризиса в науке – это полдела, всего лишь исходный рубеж для последующих поисков и размышлений, хотя и важная точка опоры, так как отрезвляет ученых и политиков, не дает развернуться самоуспокоенности и ностальгии по устоявшимся догмам и освященных пиететом авторитетам былых времен.

Наша сверхзадача – готовить добротные стекла для будущих мастеров панорамного витража наступившего XXI века. В проектируемой панораме важны композиции фрагментов, колорит кусочков (желательно теплых, оптимистических цветов) и раздолье для света, воздуха, перспективы.

Истоки кризиса заложены в отставании методологии и теории. В этой связи авторы фокусируют внимание на то, что исследуется, как и для кого. Мы вынуждены иногда удаляться от объекта исследования – предпринимательство вообще и корпорации, в частности. Но это первоначальное дистанцирование считаем оправданным и позднее будет компенсировано приращением знаний и для менеджеров.

В книге будет задействован практически весь арсенал теории и методологии: парадигмы, течения и доктрины, школы и концепции, пространство и стратегия трансформации. О каждом звене теоретико-методологического ряда – отдельным абзацем или фразой.

С конце 70-х методология науки пополнилась инструментом самого высокого ранга – парадигмой. Под парадигмой (с греч. – модель, образец) понимается гипотеза, обладающая познавательным потенциалом для крупномасштабной эпохи, магистральных явлений и процессов и определяющая рубежи развития гуманитарных и общественных наук на десятилетия вперед. К финишу XX века формационная, системная и цивилизационная парадигмы подошли обескровленными, растеряв во многом энергетику молодости и мудрость зрелости². В каждой парадигме есть устарелое, навечно закрепилось непреложное и ждет своего часа невостребованное.

Второй методологический срез представлен течениями (направлениями) и доктринами. Течения экономической мысли рубежа веков олицетворяются неоклассическим синтезом (основное течение, или мейнстрим),

неокейнсианством и неоинституционализмом. У каждого течения свои исходные постулаты, превалирующие инструменты и ракурсы анализа, свое видение роли и места экономических агентов, прежде всего, государства и фирмы (бизнеса). Доктрины могут сливаться с течениями, а могут претендовать на особую ветвь. Марксизм (ортодоксальный и неомарксизм) являют собой случай усыхающего течения, русла экономической мысли с неясными перспективами.

Под научной школой понимается сообщество ученых, группирующихся вокруг лидера (учителя), имеющего свои манифесты (журналы и авангардные публикации), учеников и последователей в России и за рубежом. Концепция – базовая система взглядов на конкретную проблему или семейство проблем.

Научные метафоры дают зародыш концепции, указание на своеобразие феномена, не поддающегося традиционной интерпретации³.

СНОСКИ И ПРИМЕЧАНИЯ

¹ См.: Солопов В.Ю., Марисова И.К. Кризис как форма экономической динамики в современной экономической теории // Вестник КГУ им. Н.А.Некрасова. 2004. №2. С.75-82.

² См.: Амет В. Прощание с веком. Яр. 2001. Очерк 2. Есть ли огонь под пеплом?

³ Метафора в познании знала взлеты и падения, дифирамбы в свой адрес и злую иронию. Античность высоко ценила перенесение смысла с объекта на объект. Рационалисты Декарт, Бэкон, Локк и другие высмеивали метафоры как «блуждающие огни вреди бесчисленных нелепостей». Лишь XX век (Ницше, Витгенштейн, Кун) восстановили историческую справедливость. Метафора обнаруживает внутренние противоречия феномена, актуализирует старые смыслы, создает новые (особая трансакция), приглашает к рефлексии о соотношении общепринятого и парадоксального, здравого и абсурдного. См.: Печерская Н.В. Знать или называть: метафора как когнитивный ресурс социального знания // Полис. 2004. №2. С.93-105.

1. Лабиринт расходящихся тропинок

Разъясним каждое слово названия параграфа, ключевой ноты.

Лабиринт – намек на долгие блуждания без путеводной нити Ариадны, т.е. опасность заблудиться в мозаике концепций.

Тропинка – признание отсутствия больших идей в науке, известное топтание на месте, множественность локальных открытий, но без выхода на магистральные пути развития.

Расходящиеся тропинки- констатация броуновского движения, хаотичность научных поисков. Из хаоса научных концепций еще не проглядывают четкие контуры складывающегося порядка.

Современные концепции корпораций как объекта и субъекта экономических отношений возникают и совершенствуются на фоне перестройки всей системы экономических знаний, уточнения предмета и границ экономической науки. Эта перестройка идет по линии парадигм, школ, методологических метафор.

Формационная парадигма – сердцевина марксовской философии истории, опирающейся на созидательный потенциал труда и трудящихся, призывающей внимательно изучать сдвиги в производительных силах и производственных отношениях, исходящей из примата общественной среды и возникающих там объективных экономических отношений. В эпоху своего создания (от рукописей 1857-59 гг. до выхода в свет первого тома «Капитала») учение К.Маркса об общественной формации обладало особой притягательностью для интеллектуалов с социалистическими идеалами, зарождающихся социал-демократических партий и массовых профсоюзов. Теория общественной формации объясняла мировое устройство, давала для обездоленных оптимистический прогноз будущего развития, содержала суждения на вечные темы добра и зла, справедливости и эксплуатации. Нерасчлененное единство научной теории и «светской религии», наступательной логики и эйфории неопитов (новообращенных) производило неизгладимое впечатление¹. Многие, очень многие в России и за рубежом, особенно в юности, испытали на себе колдовские чары марксизма с его убежденностью в неизбежной гибели капитализма, уничтожении эксплуатации человека человеком. Мы обозначаем скороговоркой дальнейшие фазы жизненного цикла марксовской философии истории: подъемы и спады популярности ее догм до 1917 года; безудержное упрощение и скандальное навязывание ее догм в СССР и странах СЭВ; эрозию марксизма под влиянием внутренней и внешней критики; угасание в 90-е года XX века.

Нынешняя реакция отторжения марксизма и формационной парадигмы объясняется психологической усталостью от десятилетий правления КПСС, закончившемся так неожиданно и печально. К усталости (она безжалостна к былым кумирам) добавим органические слабости марксизма: жесткость типологии всемирной истории («пятичленка» с линейностью векторов развития); игнорирование или умаление неэкономических факторов в общественной и личной жизни; навязчивая идея ускорять ход истории (коммунизм к 1980 году, развитой социализм и прочие –измы). Вину за кризис марксизма должны взять на себя последователи, интерпретаторы и ревностные исполнители навязанных десятилетиями догм. Видимо, придется упомянуть и Маркса. Не единожды озвучивается в научной литературе версия о том, что автор «Капитала» с 70-х годов охладел к своему творению и остерегался публично высказываться по актуальным проблемам исторического развития, например, о судьбе общины в России, предпочитая черновики и письма корреспондентам, без расчета на прижизненную публикацию².

Кризис марксизма вызван не «заговором» США, происками антикоммунистов, компрадоров, предателей «единственно верного учения». Глубинные истоки кризиса марксизма – в неадекватности его основных положений реалиям современной эпохи. Уходит с исторической арены индустриализм как ступень развития производительных сил и производственных отношений с ключевой ролью промышленности, трехзвенной системы машин (источник энергии, передаточное устройство, рабочая машина), бесправными лицами наемного труда (ЛНТ). Необходимы не ритуальные заклинания о важности теории и методологии формационной парадигмы, а конкретные разработки применительно к постиндустриальной эпохе и «новой экономике». Тогда и возникнут предпосылки для возрождения марксизма (неомарксизма по форме и существу).

Мы исходим из того, что в эпоху переоценки идеалов, установок и концепций важно не растоптать из наследия формационной парадигмы то, что еще может послужить прогрессу знаний. В этой связи попытаемся зафиксировать ростки «свежих» наблюдений и размышлений, исходящих от ученых марксистской ориентации или изучающих былую марксистскую проблематику.

Журнал «РЭЖ» (Российский экономический журнал) активно продвигает предложение 28 ученых о возобновлении преподавания политэкономии в экономических вузах России³. Споры нет, экономикс по переводным учебникам - явный анахронизм на фоне идущего в гору методологического плюрализма.

Студенты и стажеры должны иметь четкое, а не утрированное представление о всех течениях экономической мысли начала XXI века. Значит, должны быть разделы, относящиеся к неокейнсианству, неоинституционализму, концепциях представителей из развивающихся стран Азии, Африки и Латинской Америки и стран с возникающей рыночной экономикой.

Достоянное место в программах по экономической теории⁴ должна иметь и формальная парадигма. Беда в другом. Марксисты (ортодоксальные и «неомарксисты») не уточняют (с умыслом или без него?) основные направления и содержание предлагаемой перестройки вузовского экономического образования. На эти пробелы обратили внимание Я.И.Кузьминов и В.С.Автономов (ГУ-ВШЭ). В этом стандартном вузе изучаются три курса по микроэкономике, столько же – по макроэкономике и 2 курса по институционализму. Общий объем аудиторных занятий по экономике превышает 1400 часов. Политэкономия, - утверждают эти авторы, - надо не возрождать, а вводить впервые в России как одну из дисциплин в рамках постоянно развивающегося мейнстрима⁵. С такой постановкой вопроса мы целиком и полностью согласны. И отдельные шаги в этом направлении отражены в авторской программе по экономике для педагогического вуза (ЯГПУ, 2001).

Марксистская традиция особо сильна на экономическом факультете Московского государственного университета им. М.В.Ломоносова. Послушаем зав.кафедрой А.А.Пороховского и проф. В.В.Радаева⁶.в очевидном минусе – уход от экономической теории и экономической истории. Забыт истинный объект экономической науки – труд и его составляющие – производительные силы и производственные отношения. Экономическая теория совершает замысловатый дрейф, ибо ее объект (экономическая деятельность) со временем радикально меняется. Так, современная экономика – это глобальный обмен веществ с природой. В модификациях этого обмена следует искать объяснение феномена «новой экономики». Иными словами, надо вернуться к исследованию среды, в которой функционируют экономические агенты. В этой связи В.В.Радаев с удовлетворением цитирует Р.Коуза, обратившего внимание на изучение целого для понимания части структурного элемента: «Надо изучать промышленность, чтобы лучше понять природу фирмы⁷. Экономика XXI века – это информационная стадия рыночного развития, несущая с собой множество превращенных и иррациональных форм. Виртуальность сопровождает метаморфозы товара, денег, стоимости, цены и пр. в уточнении нуждается триада факторов производства, идущая от Ж.Б.Сея. Земля, труд, капитал

причастны к формированию продукта (индивидуального и совокупного). Но труд как фактор доминирует в любом бизнесе, а $\frac{3}{4}$ имеющих доходы – ЛНТ. Под огнем критика должна быть связь между триадой и доходами экономических агентов (она не очевидна). От себя добавим: триада мешает правильному уяснению роли и места предпринимательства в системе факторов производства. Об этом подробнее – в главе 3.

А.В.Бузгалин (лично и в соавторстве с А.И.Колгановым) нестандартно интерпретирует сочинения К.Маркса и феномены экономической трансформации в России (на слуху его концепция «мутантного» социализма и капитализма). Мы не касаемся его издательской и публицистической активности, непосредственного участия в альтерглобалистических акциях за рубежом и в международных научных проектах. Чем запомнился он в своих новейших публикациях?

Разработка спецкурса позволила заявить об открытии аналога периодической системы Менделеева для экономических систем⁸. Матрица экономической системы включает в себя четыре структурных элемента: уклады, способ координации экономической деятельности, отношения собственности и тип воспроизводства. Новым по сравнению с имеющимися типологиями является акцент на соотношение укладов в экономике. Сетка параметров по элементам и критериям позволяет, мол, определить адрес системы в социально-экономическом пространстве-времени, ее динамику и давать надежные прогнозы по фазам развития системы. Римейк дискуссии 70-80-х (воспоминания о прошлом) или непреложные ориентиры для будущих поколений исследовательского процесса трансформации в России?

А.В.Бузгалин вызвал дискуссию среди коллег по кафедре и факультету МГУ, представив научный доклад о роли политэкономии социализма в экономической теории⁹. тезисы доклада были уточнены и расширены в статье для журнала «Вопросы экономики»¹⁰. Позиции автора, если отвлечься от полемики и риторики (вопросы без ответа), заключается в следующем. Утрата интереса к политэкономии социализма (в частности, к курсу политэкономии под ред. Н.А.Цаголова) – временное явление. В ней сплетены в тугий узел а) апологетика экономической политики КПСС и б) элементы теоретической модели категорий и законов будущего. Политэкономия социализма идеализировала превращенные формы бытия в СССР. Нынешняя западная экономическая наука (прежде всего экономикс) идеализирует рынок, маркетинг (маркетцентричность современных экономических теорий). Слом экономики советского типа и логика радикальных реформ волей-неволей повторяет логику

политэкономии социализма. Провалы рынка – неудачный термин. Экономика начала XXI века содержит приемы и инструменты дорыночного и пострыночного происхождения. Взаимопереплетение плана и рынка в масштабе ТНК (особо – трансфертные цены) – поле вечного спора либералов, социал-демократов, монетаристов и неокейнсианцев.

К московской когорте неомарксистов примыкает ярославский профессор В.И.Корняков. Его последняя по времени выхода монография заслуживает детального обсуждения¹¹. Мы вынуждены апеллировать лишь к отдельным извлечениям из этой поучительной книги.

Книга В.И.Корнякова изобилует метафорами, образными формулировками, выпадами против российских реформаторов (якобы никчемные деятели). Эти обличительные пассажи оставим без реплик. Автор не жалуется и советских политэкономов, извративших суть учения К.Маркса о собственности (индивидуализация присвоения в обществе, освобожденном от отчуждения труда). Отсюда и трагический парадокс – научное одиночество К.Маркса, никто из марксистов его не понимал. Плодотворно наблюдение о несовпадении титула собственности и статуса хозяина (реализуется через экономическое поведение, совокупность каждодневных решений). Масса примеров и фактов об ускорении социализации собственности, отделении собственности от управления, профессионализации управленцев. Новаторскими (без преувеличений) стали разделы книги, посвященные методологическому статусу тандема «затраты-результаты», выводы о разногласности наступающих затрат к счетности результатов, о круговом потоке ресурсов и совокупности показателей, перетоке затрат от предприятия к предприятию, из отрасли в отрасль, снижении удельных и общих затрат в сфере потребления, о стимулировании ценопонижающих связей (смыкающих смежников и партнеров друг к другу) и др.¹².

Портрет формальной парадигмы будет искажен без резюме дискуссионных статей об укладе, стоимости, полезности, цене и других ключевых понятиях.

Наиболее эмансипированные неомарксисты готовы без потерь расстаться с понятием «формация». Так, *А.Н.Поляков* призывает вернуться к концепции «социально-экономического уклада», типы которого определяются, в свою очередь, отношениями внутри господствующего слоя¹³. Такой подход усечен, но он оправдывает внимание к деятельности ТНК, которые хотят курировать процесс глобализации мирового хозяйства на равных с суверенными государствами и международными организациями (МВФ, ВТО).

Л.Дедов (Глазов) систематизирует пробелы и противоречия марксовской концепции трудовой стоимости. Абстрагирование от товарного тела ведет к необратимой потере информации об объекте исследования (товар, глава первая первого тома «Капитала»). К.Маркс использует иррациональные, не определяемые по содержанию и объекту понятия: кристаллы общественной субстанции, сгусток труда. Стоимость, по Марксу, определяется абстрактным трудом, но как его измерить? Концепция полезности и ее роль в формировании стоимости и цены эмпирически доказана российским экономистом-математиком Е.Е.Слуцким. В исследовании стоимости возможны два направления абстрагирования: в сторону затрат (общественно-необходимых, К.Маркс) и результатов (неоклассики). Нельзя априорно опровергать ни одно из этих направлений, нельзя заранее считать их противоречащими друг другу, нельзя исключать попытки их синтеза. К.Маркс полностью игнорировал процедуру торга как общественного феномена, влияющего на формирование стоимости и цены, т.е. приценивания продавца и покупателя к товарам в ходе обменных операций¹⁴.

О.Б.Дигилина нашла неожиданный ракурс в исследовании «захватанной» темы – человеческий капитал. Способность к труду, как показал исторический опыт, модифицирует свой статус: особый товар (рабочая сила), фактор производства, специфический тип капитала (с кратной способностью к возрастанию и умножению создаваемого им богатства). Каждой фазе (стадии) развития соответствует свой набор требований к трудоспособности и порядок вознаграждения за труд. Состав человеческого капитала и его измерение потребовали интенсивных и детальных разработок, обогативших арсенал маркетинга, менеджмента, финансового анализа. К примеру, бизнес-идеи, деловые связи, имидж не принято учитывать даже в перечне нематериальных активов, так как они не имеют документального подтверждения (в отличие от «знаю, как», патентов). Однако, они находят в той или иной мере отражение при оценке бизнеса, ибо косвенно влияют на прибыль. Менеджеры практически реализуют человеческий капитал тройко: а) в виде капитализации части прибыли, созданной персоналом корпорации; б) через формирование интеллектуальной собственности для внутреннего использования и в) в форме нематериальных компонентов реального капитала за счет повышения творческой отдачи отдельных работников и всего коллектива¹⁵.

С.Н.Булганина возвысила теоретико-методологический статус субъекта хозяйственной деятельности, показав роль и значение внутрифирменного преобразования. Цена дорабатывается каждым экономическим субъектом до

уровня своих потребностей и интересов, отсюда и многообразие фирменных цен. Цена при несовершенной конкуренции объективно подталкивает к необходимости ее регулирования бизнесом или государством. Рынок может закреплять всерьез и надолго разделение (обособление, несовпадение) функциональных и институциональных интересов субъектов бизнеса, особенно в сфере «теневой экономики». Посредник оказывается главной фигурой, так как стоит ближе всех к рынку и может извлекать из этой видимой ситуации дополнительные выгоды. Глубинная причина этого феномена – ослабление связи между субъектами собственности и субъектами хозяйствования. Иного не может быть из-за усложнения связей в экономике¹⁶.

Марксизм и теория общественной формации пользуется доверием (с оговорками) у левых радикалов в США. М.С.Ховард и Дж.Кинг (глашатаи Международной Конфедерации ассоциаций за плюрализм в экономике) привлекают авторитет и идеи Маркса для критики экономикс. В чем был прав Маркс? Экономическая наука добьется успеха, если от изучения индивидуальных и коллективных действий, их неизбежных и непредсказуемых расхождений (проблема безбилетника) перейдет к фронтальному исследованию экономической среды (холизм). И здесь концепции Маркса (но не в его терминах, нужна адаптация к современному экономическому языку) интерпретирует капитализм лучше, чем в рамках «рыночной экономики». К тому же капитализм и рынок – это существенно разное. Признаки капитализма: а) обезличенность рынка; б) рынок всех ресурсов; в) денежное богатство, прибыль как стратегическая установка; г) отказ от семьи, клана, клиентелы; д) отделение экономики от политики и культуры. Именно органическое единство этих признаков обеспечивало и обеспечивает капитализму уникальный динамизм по сравнению с другими формациями. Экономика как теория рынка с его апологией контракта (взаимных обязательств) не годится для разрешения конфликтов при капитализме, когда имеет место принуждение (многоликое насилие), под угрозой безопасности граждан (она толкает к протекционизму), не всегда контрактные уступки обеспечивают согласие на радикальные перемены, предпочтения агентов рынка чаще всего выше или ниже предпочтений общества. Отсюда усиление групповой (клановой) солидарности, усложнение примирительных процедур, нагромождение непредвиденных обстоятельств. Экономикс в России вел себя в разгар рыночных реформ агрессивно и напористо, несет свою долю ответственности за ошибки реформаторов: сжатие денежной массы, бартер, неплатежи, институциональную деградацию после «шоковой терапии»¹⁷.

Не без интереса рецепция марксизма в «Словаре современной экономической теории Макмиллана». Предсказания Маркса относительно судьбы капитализма пока не осуществились на практике. Почему? Неправильные допущения об эксплуатации труда капиталом, не учтен трудосберегающий эффект технического прогресса. Оправдались прогнозы о концентрации промышленности. Успех марксизма объясняется скорее моральным возмущением, связанным с его предположением об эксплуатации труда, чем экономическими аргументами. Дается ссылка на Й.Шумпетера, который в «Истории экономического анализа» (1954) отмечал мощь аналитического инструментария Маркса, дающего ему право претендовать на звание великого экономиста. Модернизация марксизма (П.Баран, П.Суизи) за счет включения идей Кейнса обеспечила ему признание современным научным сообществом. Марксистам придется пересмотреть трудовую теорию стоимости и приступить к проблеме трансформации¹⁸.

Взаимообогащения формационной парадигмы и корпоративной тематики, как следует из обзора концепций марксистской ориентации или с использованием отдельных инструментов анализа, можно добиться по трем направлениям.

Во-первых, организация труда (корпорация) как особый структурный элемент производительных сил¹⁹ предопределяет круг функциональных обязанностей менеджеров фирмы (другое дело – масштабы ответственности). Для управления внутренними и внешними корпоративными связями абсолютно необходим мониторинг среды для российских предприятий и фирм (принцип холизма).

Во-вторых, современное состояние производительных сил породило особый продукт – информацию. Ее политико-экономические свойства многообразны: элемент невещественного богатства; высокие первоначальные затраты на добывание и получение информации и возможность ее тиражирования; быстрое экономическое старение информации; асимметричность доступа к ней; аналогия с основным капиталом²⁰. Отсюда приоритетность информационных ресурсов в сопоставлении с другими ресурсами, становление инновационной модели экономического роста.

В-третьих, в «новой экономике» наблюдаются парадоксы, еще не попавшие в поле зрения основного контингента исследователей, а именно: а) подрыв стоимости в условиях инновационной экономики (индивидуализация затрат, отход от ориентации на средние и даже предельные величины, персонификация полезности); б) удорожание цен и тарифов за услуги и удешевление

стандартных и массовых товаров; в) эскизы к диалектике труда и творчества сейчас и в обозримом будущем. В последующих главах и параграфах разговор об этой «троице» будет продолжен.

И для напутствия марксистам из России приведем показательную фразу из письма итальянского марксиста Карло Гинбурга Себастьяно Тимпанаро (1971): «Да, марксизм дает нам твердую опору в некоторых решающих пунктах... но с огромной массой трудных вопросов он предоставляет нам разбираться самостоятельно»²¹.

Системная парадигма.

Системная парадигма и ее авангардная ветвь – синергетика - пытается разрешить головоломки процесса трансформации и дать им философскую интерпретацию и прогнозные расчеты.

Трансформация, в ракурсе синергетики, - это почти всегда качественные скачки, смена режимов развития, ответ системы на внезапные изменения внешних условий (шоки). При шоке нарушается линейность развития, пропорциональность в структуре. Синергетика призывает сосредоточиться на проблемах выхода из зоны притяжения одних структур-аттракционных (план) к зоне притяжения новых (рынок). В этой связи особую значимость имеют пороговые значения, за которыми следуют либо развал системы в стадии становления, либо достижение критической массы нововведений. Но кризисы могут наступить и до приближения к опасной черте, просчитанной аналитиками. Для анализа трансформации экономики и общества важны три директивы синергетики. Первая относится к уникальной роли сослагательности и случая. Например, что было бы при назначении на пост премьера не Е.Гайдара, а другого человека? Имела бы место гайдарономика? Вторая акцентирует зависимость экономического прогресса от состояния нравственности, степени доверия к власти. Третья предупреждает о дисбалансе разнообразия и единообразия, дивергенции и конвергенции на разных уровнях системы²².

Синергетика занижает ценность футурологических прогнозов из-за множественности факторов, воздействующих на траекторию общественного развития. Она обращает внимание на динамику поведения хозяйствующих субъектов в условиях хаоса, важность компромиссов при выборе любой альтернативы развития, на лавинообразные трудности при запаздывании реформ²³.

Синергетика вышла и на проблемы сплава цикличности и трансформации. В нестабильном обществе этот нетривиальный синтез дает импульсы для

попятных и поступательных движений, учащенных колебаний, лагов с разной продолжительностью. Переход к маятниковым колебаниям – одна из примет стабильной экономики. Переход от одного состояния экономической системы к другому обычно происходит резко, без длительной паузы. Поворотная точка от одной фазы к другой (бифуркация) прослежена одним из авторов на фоне событий до и после 17 августа 1998 года²⁴.

Признавая плодотворность синергетики в экономических исследованиях и экономической политике, нельзя забывать о «старении» основных ее постулатов. Многие исходные понятия вновь подвергаются придирчивому экзамену на истинность. Так, М.И.Штеренберг с огорчением констатирует: физики и философы (синергетика – дитя их сотрудничества) «заблудились» с понятием «энтропия». Не ясно, как предпочтительнее выбирать режим работоспособности системы – по максимуму или по минимуму? Много пробелов в познании соотношения энтропии и хаоса, энтропии и организации (упорядоченность)²⁵.

И тем не менее синергетика дает позитивные результаты в экономической теории и менеджменте. Проиллюстрируем этот вывод выдержками двух публикаций.

Л.Евстигнеева и Р.Евстигнеев уже в названии своей статьи «От стандартной экономической теории к экономической синергетике» без колебаний сделали свой концептуальный выбор. Какие же наблюдения синергетиков важны для выяснения трансформационного феномена в России? Системный кризис – это автономная жизнедеятельность экспортного сектора, ОПК, теневой экономики, малого и среднего бизнеса, государственных предприятий и других сегментов экономики. Изоляция друг от друга преодолевается при беспрепятственном обороте собственников и смене акционеров (инвесторов). Здесь пригодится опыт НЭПа. Трансформация – это почти всегда определение места приложения инвестиций и новаций (от институциональных до кадровых) в мобильном экономическом пространстве. По определению и исторической наследственности индустриальное ядро менее всего склонно к переменам по собственной инициативе. Эффект от трансформации определяется множественностью критериев и параметров, а не только показателями дохода и инвестиций. Наша справка к этому тезису. На инвестиционном форуме в Ярославле (30 июня 2004 года) высказано настоятельное пожелание инвесторов к властям: давайте нам не налоговые льготы, а оформляйте в срок, без волокиты и взяток пакет разрешительных документов под инвестиционные проекты. Синергетика рекомендует сменить приоритеты. Отдавать предпочтения

субъекту перед объектом инвестирования, стратегического решения. Институты, особенно их качество, важнее воспроизводственной структуры. Внутренняя конвергенция в макро- и микроэкономике имеет неоспоримые преимущества перед товарно-денежным фетишизмом конкретного рынка²⁶.

В.В.Глуценко в своем учебнике по менеджменту (издан в провинции, г.Железнодорожный Московской области) детально описывает системные основы управления организацией. К фирме приложимы такие принципы системной парадигмы:

1. Гетерогенность, т.е. неоднородность структуры, множественность элементов.
2. Несводимость суммы свойств отдельного элемента и свойств системы с целом.
3. Иерархичность, что вызывает конфликты и трения внутри и между уровнями системы.
4. Агрегированность, т.е. возможность группировки совокупности параметров одного уровня в параметры и страты вышестоящего.
5. Полифункциональность организации и ее звеньев.
6. Гибкость, способность к изменению функциональных целей в зависимости от условий или состояния подсистемы.
7. Адаптация к шокам (потрясениям) внутреннего и внешнего происхождения.
8. Надежность.
9. Безопасность, означающая недопущение ущерба в любой форме.
10. Стойкость перед лицом испытаний любого вида.
11. Уязвимость.

Принципы названы, в основном, верно и в правильной последовательности. Принципы 10-12, на наш взгляд, покрываются понятием «безопасность».

Познавательны определения терминов, употребляемых повсеместно. Цель – идеальный результат деятельности в будущем. Цель лежит вне системы. Стабильность – это удержание параметров объекта управления в оговоренных значениях. Критерий – правило выбора предпочтительного варианта из ряда альтернативных. Определение проблемы – это а) что происходит, б) причины происходящего и в) что за этим стоит?²⁷ Эти пояснения (краткие, но емкие) отбираем в понятийный аппарат книги.

Цивилизационная парадигма чрезвычайно объемна по охвату феноменов и массиву публикаций, что вынуждает нас самоограничиваться.

Цивилизация – это способ жизни какого-то сообщества; манера мыслить, чувствовать, действовать; отношение людей к природе, человеку, технике, деньгам, творчеству. Цивилизация вбирает в себя совокупность поступков и представлений, модели ориентации человека и социальной группы (ценности, идеология, запреты или табу).

Менталитет – понятие, отражающее как в фокусе человеческие симптомы цивилизации.

У слова «цивилизация» сложная жизненная история, с запутанной филиацией идей. Латинский предшественник пришел из юриспруденции и означал перевод уголовного дела в разряд гражданского. Позже добавилось бытовое и этическое значение – смягчение нравов и манер. Слову дал отцовство Мирабо (1756). Не подтверждена версия, что слово «цивилизация» пустил в обиход Тюрго. Французский словарь 1771 года выделяет главное значение – общежительность. Революция конца XVIII века расширила диапазон употребления термина: образование умов, учтивость, изучение искусств и наук; подъем торговли и промышленности; обретение материальных удобств и роскоши. Понятие «цивилизация» быстро прижилось и показало способность к синтезу. XIX век противопоставил варварству, первому воздавали хвалу, второе – порицалось. Этнография XX века (М.Мосс, 1913) выявила релятивизм и историчность цивилизации (верх берет определение цивилизации как системы ценностей). Цивилизационная парадигма имела ажиотажный успех в 70-е годы XX века, и, видимо, не надеется больше на былую славу.

Жан Старобинский констатирует износ термина «цивилизация». Почему? Техногенная цивилизация породила угрозы, страх, опасности от бесконтрольного и бездумного использования ресурсов Природы. Европоцентризм испытал унижение и обиду от обнаружения других цивилизаций (древних и значимых). Постмодерн сделал крен в сторону повседневности и поставил под сомнение наличие в цивилизациях самобытной философии истории. Цивилизацией стали называть все, что относится к среде, в которой мы живем, дышим каждый день. История XX века показала поразительные примеры перехода от цивилизации варварства и наоборот. Мир столкнулся с перебежчиками от «своего» к «чужому». Оставить варварство или возвратиться к нему – один шаг. И в этой связи Ж.Старобинский ссылается на притчу **Хорхе Луиса Борхеса** «История война и пленницы» (1953). Фабула удивительно проста. Варвар-воин Дроктульф стал на сторону защитников христианской Равены. Англичанка, похищенная южноамериканскими индейцами, без ропота усвоила «дикие нравы» своих похитителей. Важен

комментарий Ж.Старобинского: «Борхес слишком цивилизован и слишком искусен в своих умозаключениях, чтобы добавить к этому что-либо еще. Он просто напоминает о непрочности границ, о том, что обратиться в высшую веру и впасть в низшую – одинаково легко». Мир Постмодерна – это вопросительное равновесие цивилизации и варварства, не отрицание цивилизации, но признание, что она неотделима от своей оборотной стороны²⁸.

Цивилизационная парадигма – плод коллективного творчества ученых разных профилей и специальностей. Для экономистов не будет зазорно послушать, что пишут гуманитарии, прежде всего филологи с широким горизонтом видения, как, например, Ю.С.Степанов. Выпускник МГУ. Самообучение в Сорбонне. Знаток испанского и каталанского языков.

Понятие – порождение логики и философии, тогда как концепт берет многое от культуры (цивилизации), ибо собирает под одну «крышу» значения, смыслы, переживания, относящиеся к конкретному слову. Без личных или коллективных переживаний нет концепции, а без нее становится искусственным семантический треугольник: слово, предмет обозначения и смысл (концепт). Возьмем на заметку – переживания как важнейший компонент научной концепции.

Диалог культур немыслим без понимания и переживания значений, присущих конкретному слову в иностранных языках. В языковом обиходе англичанина так и сквозит неприкосновенность личности. Французы различают смыслы «я» в словах «age» et «moi». Японец словом и жестом выявляет почитание старших. Многие обнажает в общении риторика позы. Сидеть на стуле. Стоять. Быть на корточках. Смотреть или нет в глаза собеседника. Харизмой отдает от кулака Дантона: человек стоит смирно, рука вытянута вперед, пальцы сжаты в кулак. Отсюда и широчайшие возможности использования языковых средств и психологических приемов в ходе изучения и сравнения деловых культур, в деловом общении, на бизнес-переговорах. Об этом подробнее – в главе 3.

В современных языках постоянно и динамично соотносятся философия и повседневность. Что надоело Ю.С.Степанову в Постмодерне? Апология человека анемичного, евнухоподобного, маргинального, ялового. Смена местоположения добра и зла: то, что раньше осуждалось как зло, ныне выпячивается как добро и наоборот. Постмодерн ориентируется на посредственность, средний класс.

И под занавес знакомства с выдающимся российским филологом приведем его заветные мысли. От понятия можно отказаться, за концепт можно

покаяться. Суть человека зависит от его рождения и среды, смысл его жизни – от сыгранной им роли. Человек – это единство рожденного, сделанного, ставшего²⁹.

Глобализация – это диалог, а то и столкновение цивилизаций. Английский язык – явный претендент на роль языка международных коммуникаций. Еще канцлер Бисмарк (1898) назвал решающим событием современной истории тот факт, что североамериканцы говорят по-английски. В современном мире насчитывается около 400 млн. носителей английского, от 1 до 1,5 млрд. говорят на нем на работе и в быту в качестве второго или третьего языка. Английский язык общепризнан в Интернете, на воздушном транспорте, в туризме. Многие ТНК сделали его внутренним языком. Но повсеместное распространение английского сопряжено с неожиданными ловушками и препятствиями. В ходу – примитивный английский. Японские инженеры и бизнесмены средней руки читают со словарем. В Иране употребление английского языка – повод для признания человека «чужаком». Имеют свою ауру и романские языки. Для локального общения незаменимы диалекты, говоры. Не оправдался прогноз относительного угасания роли русского языка в СНГ. Итак, глобализация сделала императивом задачу описания исчезающих языков. Диалог цивилизаций требует языкового разнообразия. Формируется в регионах и на континентах своя иерархия языков: английский, свой и диалект³⁰.

Глубинная трансформация экономики в России не стронется с места, пока не начнутся изменения в системе ценностей, в неформальных институтах, в культуре. В российском менталитете есть «метки» (дореволюционного и советского происхождения), которые несовместимы с суверенитетом личности, без которого рынок не жизнеспособен. Перечень велик. Привычка отмахиваться от деталей в своей профессии. Действия на авось. Манера прибедняться. Двойной стандарт поведения: для себя и для других. Апология жалости. Крайности в оценках. Неверие в авторитет закона и судопроизводства. Соблазны иждивенчества и патернализма: куда смотрит государство?³¹

Россия издавна показывает миру пример раздражительного, негативного отношения к власти, доведенного до крайности, абсурда. За всплеском эмоций относительно «вины» государства или бизнеса просматривается мощный психологический настрой против преобразований (например, замена льгот денежными компенсациями). Нельзя пренебрегать проблемой «цены» (в том числе и социально-психологической) осуществляемых реформ. Если нововведение встречает сопротивление в тех или иных формах, то, значит, механизм реформирования не адаптирован к ожиданиям населения и

хозяйствующих субъектов. Реформаторы и реформируемые должны жить приблизительно в одном и том же субъективном восприятии времени, не быть рабами скоротечного «сегодня» и туманного «завтра», не поддаваться оковам гнетущего пессимизма и соблазна безудержного оптимизма³².

Итак, парадигмы могут дать объяснительный эффект для понимания роли и места корпорации в современном мире . Формационная – в сфере взаимодействия «старой» и «новой» экономики. Системная – для опознания поворотных точек в жизненном цикле корпораций и в нелинейной динамике макроэкономики. Цивилизационная парадигма – в уяснении общего и особенного национальных стилей менеджмента.

СНОСКИ И ПРИМЕЧАНИЯ

¹ См.: Гайдар Е., Мау В. Марксизм: между научной теорией и «светской религией» // Вопросы экономики. 2004. №5. С.5.

² См.: Там же. С.19.

³ См.: О статусе политической экономии в вузовском преподавании экономических дисциплин // РЭЖ. 2003. №4. С.80-85.

⁴ Споры о том, какой термин лучше (экономическая теория или теоретическая экономика?) не принципиального характера, хотя и имеются основания для дальнейшего обмена мнениями. См.: Алиев У. Еще раз о терминологическом обозначении теоретической составляющей экономической науки // Общество и экономика. 2003. №4-5. С.240-253.

⁵ См.: РЭЖ. 2003. №4. С.83; №5-6. С.56-71.

⁶ См.: Пороховский А.А. Экономическая теория нашего времени // Проблемы новой политэкономии. 2004. №2. С.13-18. Радаев В.В. Потенциал теории и истории // Вестник Моск. ун-та. Серия «Экономика». 2004. №3. С.9-33.

⁷ См.: Коух Р. Фирма, рынок и право. М.: 1993. Гл. 3. Экономика организации отрасли: программа исследований. С.55, 59-60, 69.

⁸ См.: Бузгалин А.В., Колганов А.И. Сравнительный анализ экономических систем // Вестник Моск. ун-та. Серия «Экономика». 2002. №3. С.94-113.

⁹ См.: Научная жизнь. О роли политэкономии социализма в экономической теории // Вестник Моск. ун-та. №5. С.97-117.

¹⁰ См.: Бузгалин А. Эвристический потенциал политэкономии социализма в XXI веке // Вопросы экономики. 2003. №6. С.111-118.

¹¹ См.: Корняков В.И. Сомкнувшаяся потоковая экономика, или Рассуждения об обгоняющей самоускоряющейся экономике XXI века. М.-Яр. 2003.

¹² См.: Там же. С. 7,20, 75-79, 95, 136-137, 163, 169, 217 и др.

¹³ См.: Поляков А.Н. К проблеме общественной формации // Вопросы философии. 2003. №6. С.3-15.

¹⁴ См.: Дедов Л. О марксистской политэкономии и неоклассической экономической теории // Общество и экономика. 2003. №2. С. 133-145. Ю.Князев в своем отклике на статью Л.Дедова приводит привычные доводы в пользу догмы, что в основе цены лежит стоимость- это постоянно меняющаяся и потому практически неуловимая субстанция, закладывающаяся еще в процессе производства и окончательно формирующаяся при обмене товаров на свободном рынке». См.: Князев Ю. О трудовой теории стоимости // Общество и экономика. 2004. №3. С.148.

¹⁵ См.: Дигилина О.Б. Человеческий капитал в системе трудовых отношений. М. 2003. С.61, 88-93. и др.

¹⁶ См.: Булганина С.Н. Субъект хозяйственной деятельности в контексте проблематики экономической теории // Вестник Моск. ун-та. Серия «экономика». 2002. №3. С.40-58. Особо с.52-53.

¹⁷ См.: Ховард М.С., Кинг Дж. В чем был прав Маркс: к более безопасной основе неортодоксальных экономических теорий // Проблемы новой политэкономии. 2003. №1-2. С.153-172.

¹⁸ См.: Словарь современной экономической теории Макмиллана. Общая ред. Дэвида У.Пирса /пер. с англ. М.: ИНФРА-М. 1997. С. 315-317.

¹⁹ См.: Пефтиев В.И. Производительные силы социализма. Яр. 1990. С. 35-50.

²⁰ См.: Дятлов С.А. Информационные аспекты анализа экономических явлений // Проблемы новой политэкономии. 1999. №1.С.37-50.

²¹ См.: НЛО. 2004. №65(1). С.41.

²² См.: Малинецкий Г.Г. Нелинейная динамика и «историческая механика» // Общ. науки и совр. 1997. №№2. С.100-111.

²³ См.: Назаретян А.П. Синергетика в гуманитарном знании // Общ. науки и совр. 1997. -2. С.91-98.

²⁴ См.: Гнатко В.С. Корпоративное управление в России: невостребованная революция. Яр.:ЯГПУ. 1999. С.6-44.

²⁵ См.: Вопросы философии. 2003. №10. С. 103-113.

²⁶ См.: Вопросы экономики. 2001. №10. С.24-39.

²⁷ См.: Глущенко В.В. Менеджмент Системные основы. Изд. Второе. 1998. С16-17, 25, 33 и др.

²⁸ См.: Старобинский Жан. Поэзия и знание: история литературы и культуры. Том 1. М.: Языки слав. культуры. 2001. С.26-27, 167, 237.

²⁹ См.: Язык и культура: факты и ценности. К 70-летию Ю.С.Степанова. М. Языки слав. Культуры. 2001. С.26-27, 167, 237.

³⁰ См.: Палаженко Ж. Диалог культур в языковом пространстве мира // Свободная мысль. 2004. №6. С.3-12.

³¹ См.: Ясин Е. Модернизация экономики и системы ценностей // Вопросы экономики. 2003. №4. С.4-36.

³² См.: Кузнецов А.А. Новая экономика и новая экономическая парадигма // Экономическая наука современной России. 2002. №2. С.5-16.

2. Корпоративная тематика в экономической теории

Пропустим обзор новейших разработок неоклассиков, неокейнсианцев и неонституционалистов (неподъемная задача) и сосредоточимся на ведущих школах экономической мысли, в которых присутствует корпоративная тематика. Попутно, если будет оказия, востребуем отдельные тезисы вышеназванных направлений экономической теории.

«Новая» экономика. В 90-е годы в труды теоретиков и на страницы деловой печати проникло деление экономики на «старую» и «новую».

В «старой» относятся крупные фирмы, использующие индустриальные технологии с нисходящими фазами жизненного цикла для выпуска массовых и стандартных товаров потребительского или инвестиционного назначения. Символом «старой» экономики является индекс Доу Джонса (США) и его аналоги в Европе, Азии и Латинской Америке.

«Новая экономика» опирается на достижения в информатизации, телекоммуникации, биотехнологии и др. Знаковыми фигурами «новой» экономики стал Интернет, индекс НАСДАК. Реалии «новой» экономики обозначаются англоязычными терминами, допущенными в энциклопедические словари и справочники (start up, B to C, B to B, VC – венчурный капитал)

Обозначим одним абзацем контуры дискуссионных проблем «новой» экономики.

Историческое место «новой» экономики. Дебатируются три определения: а) дебют постиндустриальной экономики (Д. Белл); б) третья индустриальная революция на протяжении XX века (Р. Камерон) и в) переход к неэкономическому обществу (Ю.М. Осипов). Наша позиция находится за пределами этих концепций (в каждой имеется рациональное зерно). Экономика России начала XXI века (остальной мир – особая тема) смешанная в том смысле, что напоминает «слоеный пирог», состоящий из 1) аграрной экономики с чересполосицей зон ручного труда; 2) мозаики отраслей промышленности с чередованием ручного и машинного труда, технологий разных поколений и 3) зачатков постиндустриальной экономики. Отсюда и сложность выбора приоритетов промышленной и научно-технической политики для государства и бизнеса.

За одно десятилетие состав «новой» экономики пополнился альтернативными энергоносителями (солнце, ветер, геотермальные источники), образцами летательных аппаратов (самолеты-такси, региональные лайнеры до 3 тыс. км дистанции, суперлайнеры с вместимостью до 500-600 пассажиров, на очереди – самолеты-ракеты) и прочими новинками. «Новая» экономика вносит

существенные коррективы в типологию циклов Кондратьева (нынешний V макроцикл то присутствует, то исчезает) и напрашивается как эпизод циклов в 300-500 лет (Ж. Ле Гофф, Ф. Бродель). По кластерам, комплексам и отраслям картина цикличности в «старой» и «новой» экономике получается неоднозначной, разнонаправленной¹.

Макроэкономические последствия «новой» экономики. Обеспечен экономикой знаний длительный экономический рост при низкой инфляции и безработицы. Иными словами, кривая Филипса сплошь да рядом не подтверждается. Рост производительности труда отмечен лишь в секторе информации. Слабее воздействие «новой» экономики на совокупный рынок труда, естественный уровень безработицы, относительное снижение объема запасов и др. параметры².

Ученые спорят об итоговом балансе приобретений и потерь от становления «новой» экономики. Пространство и время перестали быть абсолютными ограничителями для предпринимательства. Множатся сферы бизнеса без посредников (там трансакционные издержки приближаются к минимуму). ТНК и малые фирмы получают простор для продажи товаров и оказания услуг (Китай). В «новой» экономике базовые функции (разработка продукта, ноу-хау, общение и обслуживание клиентов) никому не делегируются, а вот остальные функции (логистика, маркетинг, финансы) отдаются на сторону (аутсортинг). Изменился ключевой лозунг: продаем то, что можем поставить, а не то, что производим. «Новая» экономика паразитирует на рефлексам, манипулировании поведением покупателей³.

«Новая» экономика остро ставит вопрос об отраслях «старой» экономики, переживающих упадок. Упадок – это оборотная сторона прогресса. Протекционистская защита таких отраслей напоминает круги на воде: сначала защищаем одну отрасль, затем ее смежников и далее по цепочке. Но в каждой угасающей отрасли имеются жизнеспособные вкрапления (они нуждаются в точечной поддержке)⁴. «Новая» экономика вызвала к жизни феномен «деиндустриализации», т.е. упадок значения промышленности. «Деиндустриализация» раскола власти, ученых и бизнеса. Так, во Франции власти заговорили о срочной разработке промышленной политики после враждебной заявки на покупку акций национального промышленного гиганта Пешинэ и угрозы банкротства Альстон. Ученые обвиняют власти в преждевременном отказе от «ударной силы» (государственное регулирование) и утверждают, что экономическая специализация страны – дело государства, а не бизнеса. Руководители ТНК (США и Франция) не верят в эффективную индустриальную политику в эпоху глобализации и готовы поддержать лишь

отдельные акции правительства в отношении конкурентоспособных отраслей и корпораций⁵.

Философия хозяйства вместо традиционного понятия «экономика». С изменением названия науки ставятся и новые познавательные задачи. Философия хозяйства, по Ю.М. Осипову, - это органическая слитность жизни и хозяйства. Она дает мировоззренческое знание, его не заменят экономические науки, включая и политэкономия. Экономика, в которой доминирует стоимостное начало, является лишь частным случаем хозяйства. Постиндустриальная цивилизация знаменует собой подрыв стоимости и формирование неэкономии, с творческими мотивами и интересами, отрицающими товарно-денежные отношения. Пока же философия хозяйства заключена в «камеру забвения»⁶.

Под руководством проф. МГУ Ю.М. Осипова издается журнал «Философия хозяйства» (1999) и выпуски «Экономическая теория начала (на пороге) XXI века». Школу МГУ и ее последователей питают идеи выдающегося экономиста и богослова С.Н. Булгакова, изложенные им в книге «Философия хозяйства» (1912) и в других работах. Акцент делается на модификации важнейших свойств экономики и необходимость разработки теории национальной экономики.

Школа «философии хозяйства» разменяла второе десятилетие с бесспорными достижениями, но и грузом нерешенных проблем, прежде всего философского порядка. В. М. Кульков сетует на отсутствие взаимопонимания между экономистами и философами: первые не могут овладеть философские высоты, а философы не хотят вникать в гносеологию и онтологию экономики. В итоге получается конфуз: философия хозяйства якобы есть, но ее как бы и нет⁷. Не достигнуто согласие относительно того, с чего начинать философское осмысление хозяйственной сферы? (К.В. Сорвина). Л.А. Тутов видит трудности становления философии хозяйства (первые приближения) в том, что речь идет о разной природе методологического и опытного знания. Видимо, сказывается и «методологический анархизм» (П. Фейербенд), и размежевание политэкономии и философии хозяйства. Философии хозяйства предстоит изучить такие аспекты: хозяйство как творческая деятельность, личное и безличное в хозяйстве, соотношение рационального и иррационального⁸.

Социологизация экономики. В России и за рубежом изменились приоритеты в научных исследованиях: вместо изучения экономической среды и возникающих там экономических отношений (объективных, исторически обусловленных) предпочтение отдается анализу экономического поведения, в том числе и корпораций. В этой связи идет поток литературы по экономической

психологии и социологии. Мы вернемся еще к этому направлению экономических и гуманитарных (общественных) наук.

Из общего массива социологической литературы выделим курс лекций по экономической социологии **В.В. Радаева**. Он выделяет 6 этапов развития социологии. Нас заинтересовали два последних. Пятый этап – кризис социологии, совпадающий с ее экспансией. Здесь происходит корректировка своих предпосылок и переоборудование собственных границ, вторжение в смежные области и использование междисциплинарных подходов. Шестой этап (нынешний) знаменуется фрагментацией концепций, тесным переплетением со смежными дисциплинами. Отсюда и крамольный вопрос об объекте и предмете социологии, ее научных границах. Иными словами, возвращение (на новой базе) к ее истокам и основаниям.

В.В. Радаев призывает экономистов всерьез изучать социальные основы экономических действий. Без социологии нельзя объяснить такие поведенческие парадоксы. Почему потребители ходят в разные магазины и платят за одну и ту же вещь разные цены? Почему предприниматели стараются выбрать деловых партнеров из строго определенного круга? Почему работники ревниво реагируют даже на ничтожное повышение оплаты своих коллег, но спокойно воспринимают большие разрывы в доходах между «рядовыми» и «начальниками»?

В.В. Радаев дает развернутую панораму концепций предпринимательской деятельности (лекция 6) и хозяйственных идеологий. Эти сведения познавательны и должны пополнить профессиональные знания экономиста любого профиля⁹.

Наблюдается и встречное движение экономистов в сторону не только социологии, но и политологии. Образуется тройственный союз экономистов, институционалистов, политологов. **А.Олейник** ставит вопрос, на который поспешный ответ – не самый оптимальный. Что важнее на одну и ту же сумму: защита собственности или субсидирование товара (производителя)? В трансформирующейся экономике, по его мнению, качество общественных институтов важнее макроэкономических параметров¹⁰. А.Либман и А.Мовсесян плодотворно изучают ресурсы экономической власти и ее эволюции. Власть имеют не только традиционные ветви (законодательная, исполнительная, судебная), но и корпорации. Борьба за власть порождает особый тип издержек, сопоставимый с трансакционными. Она оказывается двигателем конкурентного развития экономических институтов. В руках корпораций находятся финансовые потоки, близость и связи с чиновниками и органами государства, контроль над символикой и ценностями в обществе. За XX век изменились

акторы корпоративной власти: первое десятилетие – крупные предприятия и их руководители, середина века – приоритет отдается менеджменту (массовый и безличный слой управленцев), начало XXI века – за лидерами ТНК¹¹. А.А. Дегтярев фиксирует личную и профессиональную унию законодателей, чиновников, лоббистов, ученых и топ-менеджеров как ядра экономико-политической власти наступившего века¹².

Новая политическая экономия. Костромская школа (М.И. Скаржинский, В.В. Чекмарев, Н.П. Гибало) выступила с инициативой разработки проблематики «новой» политэкономии. Кредо этой школы излагается в монографиях (24 выпуска), брошюрах и на страницах журнала «Проблемы новой политической экономии» (с участием зарубежных ученых). «Новая» политэкономия предлагает изучать нефизические объекты (информацию, доверие, образовательные услуги), задействовать информационно-энергетические концепции, ввести новые разделы в экономику (экономика домохозяйств), вывести на оперативный простор экономических исследований категории «пространство» и «время». ¹³

Грешно забывать экономистов, формально или по существу не входящих в оформившиеся научные школы. В сборнике материалов научной конференции (ЯГПУ, ноябрь 2003) представили свои взгляды на изучение собственности в системах мирового хозяйства М.А. Терентьев, И.В. Ефимчук, В.А. Петрищев, В.И. Корняков, Н.П. Гибало и др. Предоставим каждому автору слово для послания научному сообществу.

М.А. Терентьев: собственность – сложное многостороннее отношение, предполагающее выяснение способа соединения факторов производства, экономической формы продукта труда и труда, механизма их реализации в экономической системе¹⁴.

И.В.Ефимчук (Н. Новгород) обращает внимание на перепроизводство информации о собственности (без серьезной научной новизны) и на необходимость систематизации имеющихся знаний¹⁵.

В.А.Петрищев (Тверь) очерчивает круг взаимосвязей собственности с производительными силами и производственными отношениями, экономической деятельностью и правовыми отношениями и др.¹⁶

В.И.Корняков (Ярославль) находит неожиданный ракурс в исследовании присвоения: мера доминирования конкретного типа присвоения в личностях, присваивающих или стоящих над ними лиц¹⁷.

Н.П.Гибало (Кострома) заинтересовался процессами модернизации и деструкции отношений собственности в мировой индустриальной системе¹⁸.

И в завершении параграфа обратимся к новейшим концепциям корпоративной глобализации: сетевой экономики и капитализма с «человеческим лицом».

Сетевая экономика – методологическая метафора или нечто большее?

Сетевая экономика – ключевая идея авангардных концепций глобализации. На ее авторство претендуют многие ученые за рубежом. В России экономисты, социологи, политологи отдают приоритет *М.Кастельсу*, особенно после перевода на русский язык его статей и книг¹⁹. В порыве эйфории социолог *И.А.Закамулин* восклицает: «Идеи М.Кастельса о сетевых потоках, возможно, лягут в основу нового «капитала»²⁰. К тематике сетевой экономики активно и плодотворно обращаются *А.Некlessа, А.Олейник, Ю.Осипов, В.Чекмарев*.

Сетевая экономика формирует особый тип власти, власти неформальной, власти «мышки». Основой этой власти является не конкретный институт, а деятельная личность (лидер ТНК и его команда). Синергия личности и миссии (креативный идеал) обеспечивают новаторские порывы в международном бизнесе. На смену непрерывной функции управления идут дискретные проекты. Сеть аморфна и энергична, консервативна и прогрессивна, отсюда и новый социальный водораздел между людьми, поколениями, странами и цивилизациями. Сетевая экономика порождает новые, неведомые ранее риски, которые не страхуются привычными средствами и соответствующими институтами. Сеть во многом отрицает постулаты иерархии, столь привычной для корпоративного управления²¹.

Мотив власти как несущую конструкцию сетевой экономики и глобализации поддерживает А.Г.Мовсесян, соавтор учебника по мировой экономике. В эпоху глобализации (мегаэкономики) расширяются границы власти ТНК (возможности влияния на что-то и на кого-то) и состав участников, претендующих на верховенство²².

Сетевые принципы уже переложены на заповеди для международного бизнеса. Приведу авторский вариант К.Келли (США), изложенный на страницах журнала «Проблемы новой политэкономии» (Кострома). Из 12 заповедей я отобрал наиболее запоминающиеся. Главное – не компьютер и его характеристики, а коммуникации. Сеть обладает *немой мощью*. Сеть – коллективное *взаимодействие*, а не только передача информации. Чем больше связей, тем лучше. Успех не линеен. Закон переломных точек, т.е. перерастание *местного заболевания в эпидемию*. Ошибочный путь лучше, чем *неподвижность*. Лучшее дешевле, надо предвидеть *дешевизну*. При движении к вершине неизбежны спуски. Судьба организации зависит от соседей, друзей, соперников, ближайшего окружения. Информация важнее вещи. Ищите

нестабильное равновесие! Новый критерий эффективности: не больше благ, а *прекращение бессмысленных затрат времени*. Не решайте проблемы, а ищите новые *возможности*. Важны не вложения в ваши слабости, а инвестиции в сеть. Сеть активизирует достоинство идей²³.

Наиболее системно и емко сетевая экономика представлена в публикациях В.Чекмарева (Кострома) в органической связи с концепцией экономического пространства²⁴. Суммируем важнейшие свойства, факторы и последствия сетевой экономики для менеджмента корпораций.

1. Сетевая экономика композитна, т.е. в ее состав входят структуры или фрагменты структур разной типологической принадлежности. Композитность должна быть учтена в теории и методологии экономических систем. Здесь затрагивается вопрос о соотношении эволюции экономического объекта и движения экономической теории, их сближения или удаления, о поведении объекта в сложившейся системе и в системе со слабой артикуляцией, без сформированного ядра. Иными словами, сетевая экономика позволяет выйти на вечные темы философии хозяйства, увидеть новые грани взаимодействия времени и пространства, объекта и субъекта.

2. Сетевая экономика, оставаясь в пространстве рыночных начал, открывает доступ для стимулов нерыночного характера. Наблюдения за этими новациями. В сетевой экономике плодотворно осуществляет школа неэкономки в МГУ им. М.В.Ломоносова под рук. Ю.М.Осипова. Сетевая экономика позволяет защититься от угрозы государственных и международных санкций, другой вопрос – во благо или во зло. Сетевая экономика сближает деловых людей с несовпадающими культурными ценностями и этническими табу.

3. Сетевая экономика подготавливает полномасштабную революцию в партнерских отношениях, в меж- и во внутрикорпоративной организации. Снимаются многие «оковы» с самоорганизации. Разделение труда становится менее жестким. Оно обеспечивает предпосылки для интеграции, а не концентрации экономической деятельности. В интегрированных структурах сочетаются стратегическое, технологическое и финансовое единство при допустимости в согласованных рамках децентрализации, мобильности границ глобальных альянсов, дробления предприятий на самостоятельные подразделения (норма – цех с 10-20 работниками, критерий малой фирмы), модификации отношений между сборочными заводами и поставщиками. Изменяются формы и инструменты контроля и координации действий во многоуровневых структурах.

Становление сетевой экономики подталкивается: а)быстро растущей дифференциацией рыночного спроса и индивидуализацией потребностей и б)

«новой экономикой». «Новая экономика» приходит в себя после «шока» 2001 года, когда исчезли с фондовых рынков и в бизнес-сообществе тысячи Интернет-компаний. После перегруппировки этого сегмента вновь возрождается интерес инвесторов к «раскрученным» венчурным компаниям. Будущее сетевой экономики зависит также и от наноэкономики (дословно – карлик), обеспечивающей вторжение человека и созданных им технологий в клеточное строение материи, в молекулы и атомы. Имеются продвинутые разработки нанонауки и нанотехнологий в изготовлении микроскопов, чипов для компьютеров, препаратов для лечения раковых заболеваний²⁵.

Сетевая экономика, как показал исторический опыт, будет искать каналы гармонизации с апробированными, но инерционными достижениями менеджмента XX века. Ожидается сочетание сетевой (ячейки-петли) и иерархической организации, функциональной, дивизиональной и матричной формул управления. В смешанной модели найдут себе достойное место заводы-гиганты и малые предприятия как модули агрегатных совокупностей. Ожидаются сдвиги и в масштабах использования рыночных и трансферных цен. Много неожиданностей будет между работниками эпохи сетевой экономики (сетевой человек) и человеком, прирученным к фабрично-заводской дисциплине.

Концепция сетей дает плодотворные результаты и в политологии. Усложнение современного общества требует нейтрализации рецидивов политики с позиции силы, синдромов однополярности. Глобализация на американский манер встречает растущее противодействие региональных сообществ (ЕС, АТЭС, МЕРКОСУР), новых претендентов на мировое переустройство (Китай, Индия, Бразилия, Россия). Потенциал сетевой экономики используется США для организации «управляемых кризисов» с целью ослабления своих конкурентов. На нынешней фазе развития сетевого общества избежать расслоения на полюсы и периферию сетей, собирания сетей в домены.

Сетевая организация обнажила свои плюсы и минусы. Есть «мусорные» участники сетей, их активность и отдача могут быть минимальными. Сеть во многом напоминает броуновское движение. Сеть интересуют текущие запросы и интересы, а будущее остается в тени в положении маргинальной тематики. Зачастую возникает общение ради общения. Сеть вносит неопределенность, нестабильность, риски. Не просматривается логика участников сети. Остался без ответа вопрос, является ли сеть субъектом социального действия с насыщенным смыслом и значимыми целями.

Сеть в извращенном варианте тормозит прогресс в экономических науках. А.Олейник с прискорбием отмечает, что для многих ученых обязанности по отношению к коллегам по сети и университетской школе важнее обязанностей перед научным сообществом. Отдельные российские научные школы «замораживают» свои концепции и состав своих приверженцев. Участники «круглых столов» практически не пересекаются. В экономической науке превалирует *монолог*, а не диалог. А диссиденты внутри каждой сети не могут преломить стремления больше дискутировать о том, как должно быть (с односторонним видением), чем изучать реальную действительность. Издержки становления сетевого общества? Может быть. А если глубокая мутация?

Вне сомнения, идея «сетевой экономики» - плодотворная методологическая метафора. Но станет ли она законченной концепцией? История наук полна примеров увядших идей и метафор. Не получится ли так, что приверженцы сетевой экономики «завязнут» в повторах, комментариях, деталях? Конечно, мониторинг сетевой экономики абсолютно необходим. Хорошо, если после феноменального успеха методологическая метафора обрстет размышлениями, раскрывающими фундаментальные свойства сетевой экономики, ее преемственность и особенности по сравнению с предыдущими этапами экономической истории. Не отстанет ли она от бега времени? Ведь ее выдвинули в середине 90-х годов, а с тех пор многое изменилось в «старой» и «новой» экономике. Вопросы для дискуссии.

Но и в нынешнем виде «сетевая экономика» как претендент на методологический статус позволяет предвидеть некоторые ближайшие последствия для корпоративной глобализации. Сетевые начала приводят и приведут в дальнейшем к перестановкам в рейтинге ведущих ТНК мира. Сетевой принцип организации способствует формированию больших, средних и малых «галактик» с блуждающими контурами, переменным составом участников, массой спутников в образе малых и средних фирм на условиях субконтракта. Сетевая синергия многое изменит в облике «старой» и «новой» экономики, ускорит их конвергенцию.

Заявлена еще одна методологическая метафора и концепция – «потокковой» (сомкнувшейся, обгоняющей, самоускоряющейся) экономики. Ее разрабатывает с 80-х годов ярославский экономист В.И.Корняков с образа потока, фигурирующего в макроэкономике и системе национального счетоводства (СНС) В.И.Корняков предлагает свое понимание отчуждения труда, достигшего апогея в эпоху засилья ТНК, достижения хозяйственной солидарности, воспитания вкуса к творчеству, согласования интересов исполнителей и творцов, становления собственности работников. В силу неприятия мира ТНК

концепция «потоковой» экономики малопригодна для понимания корпоративной глобализации. Ее могут взять на щит сторонники альтернативной глобализации. Неявно автор берет на вооружение рекомендации зарубежных менеджеров о незамедлительном свертывании устаревших технологий, производств, продуктов, об ориентации на амортизационные отчисления и др.

Кризис мирового капитализма или капитализм с «человеческим лицом»?

Глобализация подстегнула утихшие после распада СССР и СЭВ споры о судьбе капитализма, которая предопределена настоящим и, особенно, будущим рыночной экономики, социального государства, либерализма и демократии, гражданских прав и свобод. По всем названным слагаемым времени наблюдается разброс позиций и оценок без видимого общего знаменателя. Эта мозаичная картина, если к ней внимательно присмотреться, дает, однако, информацию к размышлению.

Прежде всего фиксируем присутствие и спорадические акции альтернативного глобализма (термин «антиглобализм» во многом искажает природу и коренные цели протестных движений молодежи, профсоюзов, интеллектуалов, отдельных глав государств). Она называет главными виновниками бед засилье ТНК в мировой экономике, гегемонистские устремления США, наступление на демократические завоевания XX века, бедность и бесправие на периферии зоны проживания «золотого миллиарда». США и ТНК пока не воспринимают Альтернативный глобализм в качестве серьезного актора международных отношений. Не извлечены уроки из провалов конференций ВТО в Сиэтле (1999) в Канкуне (2003). Вряд ли игнорирование критики Рах Америгана принесет пользу человечеству. В лозунгах альтерглобалистов много рационального, что улавливают руководители Бразилии и Франции, лидеры политических партий и парламентарии, представляющие разные континенты, религии и культуры.

Российские неомарксисты *А.В.Бузгалин* и *А.И.Колганов* убеждены, что и на рубеже XX-XXI веков остается непреложным ключевой тезис марксистской парадигмы – отчуждение человека и труда. Истекшие эпохи внесли лишь коррективы в этот процесс: XIX век ознаменован игрой без правил с выгодой для капиталистов; XX век допустил участие граждан в формировании социального государства. Социал-реформизм лишь на время и частично подорвал всеобщую власть рынка и капитала. Корпоративный капитал постиндустриальной эпохи только кажется либеральным и демократичным, на

деле он остается гегемоном, тоталитарной властью, прибегающей в зависимости от ситуации то к «невидимой руке» рынка, то к «тайному кулаку». Господином положения остается, вопреки клятвам менеджмента, не потребитель, а различные корпорации, умеющие навязывать свои предпочтения, вкусы и запросы. Неолиберлизм, освященный Постмодерном, создал видимость равноправия в рыночной экономике и предстает как превращенная форма тотальной гегемонии капитала и рынка²⁶.

Механизм отчуждения обогатился достижениями сетевой экономики. Об этом пишет Л.Мясникова (СПб): ТНК овладели приемами «жесткой сетевой несвободы, где сущность человека еще сильнее отчуждается от его существования, нежели в индустриальном обществе». Сетевая экономика ведет к «самоодурманиванию, обезчеловечиванию... создает условия для всемирного тоталитаризма»²⁷.

Лестер Туроу (США) подходит к кризису капитализма с неожиданного ракурса. Глобализация, давая оперативный простор для сетевой экономики, несет с собой лоскутное равновесие. Оно не отменяет наступления нисходящей фазы жизненного цикла капитализма. Исчезновение социализма, по Л.Туроу, - это скрытая угроза для будущего капитализма, ибо без соперничества даже самая процветающая система гибнет. Не избежал краха Египет, строивший гигантские пирамиды, и Рим, побеждавший противников организацией и дорогами. Л.Туроу усматривает опасность для капитализма в застое, близорукой стратегии, в отставании от технологического рывка, в агрессии отверженных и беспамятстве сытых, довольных своим комфортом америанцев²⁸.

Дальновидные ученые, журналисты, менеджеры озабочены поисками эликсира для придания стареющему капитализму привлекательности, молодости. Сошлюсь на два примера.

Профессор Стокгольмской школы экономики Йонас Риддер Строне совместно с журналистом Кьеллом Нордстремом в книге «Караоке-капитализм» (2003) призывают заниматься имитацией. Капитал должен плясать под дудку таланта. Рынок может отделить эффективную фирму от неэффективной, но он никогда не уподобится швейцарскому ножу с 25 лезвиями, пригодными на все случаи жизни. За долговечность капитализма надо платить вниманием к индивиду, таланту. Ибо они (таланты) придумывают новое, не ограничиваются обменом опытом или сравнением лучших результатов у других (бенчмаркинг). Базовой единицей в бизнесе становится не группа, а индивид, человек. Каждый должен иметь перспективы. Нынешние менеджеры мало общаются с требовательными покупателями и способными

работниками. Капитализм должен научиться сопереживать. Элита бизнеса обязана не только знать семь нот менеджмента (аксиомы теории и практики управления), но и взаправду вдохновляться музыкой Бетховена и лиризмом Чехова²⁹. Но как управлять знаниями, если глобализация распыляет бизнес по всем азимутам; продукт вмещает в себя разнообразные знания; менеджер вынужден признаваться: «Это я не знаю»; а сроки хранения и/или использования знаний сжимаются? Сможет ли капитализм «с человеческим лицом» разрешить эти головоломки, руководствуясь эгоистическими инстинктами? А эгоизм пока истребим.

Карлсон Госн (Ghosn) целиком и полностью оправдывает название своей книги «Гражданин мира». Родился в Бразилии, знаком с ее глубиной. В 6 лет вернулся в Бейрут, на родину своей семьи. Воспитывался у французских иезуитов. По религиозным убеждениям маронит. Удачно спасал от банкротства, вопреки сомнениям своих коллег, предприятие Мишлен в США и Бразилии, Рено и Ниссан. В мае 2003 года учредил производственную единицу в штате Миссисипи (США). Сторонник простоты в общении и консенсуса в делах. Никогда не говорит: «Делайте так!». Снимает разногласия в целевых установках. От оппонентов добивается выдвижения альтернативных решений. Его кредо: «Предприятие будущего – это то, которое обеспечивает свою *глобальность*, не теряя своей *идентичности*»³⁰. Способны ли уникалы типа Карлоса Госна преобразовать капитализм?

Итак, пришло время для предварительного *резюме*.

1. Методологическая смута в экономической теории превысила допустимые пределы. Перманентная конфронтация школ и авторов грозит предать забвению оригинальные идеи и наблюдения, обогащающие наши представления о трансформирующемся мире. Кто возьмет на себя миссию интегратора разрозненных концепций?

2. До часа «X» (появления парадигмы XX века) будут отпочковываться от древа основных течений экономической мысли терминологические неологизмы (типа каталлактика – рыночный порядок) и методологические метафоры с коротким сроком существования. Дальнейшая детализация концепции противопоказана. Время собирать камни, т.е. обобщать накопленное, отделять зерна от плевел.

СНОСКИ И ПРИМЕЧАНИЯ

- ¹ См.: Мазин А. «Общество движется по спирали» // МЭ и МО. 2004. №5. С.3-11.
- ² См.: Кузнецов А.А. Новая экономика и новая экономическая парадигма // Экономическая наука современной России. 2002. №2. С.5-16.
- ³ См.: Мясникова Л. «Новая экономика» - вызов Постмодерна // Свободная мысль. 2001. №4. С.12-25.
- ⁴ См.: Туроу С.Лестер. Отрасли, переживающие упадок // Проблемы новой политэкономии. 2004. №2. С.98-101.
- ⁵ См.: Экспресс. П. 2004, 14-20 июня. С.68-70.
- ⁶ См.: Осипов Ю.М. Философия хозяйства: вчера, сегодня, завтра // Экономическая теория на пороге XXI века. М.: Юристъ. 2002. С.9-15.
- ⁷ См.: Там же. С.16-21.
- ⁸ См.: Тутов Л.А. На пути к философии хозяйства: первые приближения // Вопросы философии. 2003. №6. С.155-163. Его же. Проблема познания в философии хозяйства // Вестник Мокс. Ун-та. Серия «Философия». 2003. №4. С.52-72.
- ⁹ См.: Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций. М.: Аспект пресс. 2000. С.15, 50, 276-278 и др.
- ¹⁰ См.: Вопросы экономики. 2003. №6. С.115.
- ¹¹ См.: Мовсисян А., Либман А. Экономика и власть // Общество и экономика. 2002. №2. С.98-115.
- ¹² См.: Полис. 2003. №2. С.164-173.
- ¹³ См.: политическая экономия на пороге своего ренессанса. М. 2004. Институт частной собственности (российский вариант). К. 2003. Чекмарев В.В. О понятии «эгрегор» и его экономическое содержание // Проблемы новой политэкономии. 2004. №2. С.43-54.
- ¹⁴ См.: Россия в экономических системах всемирного хозяйства: диалектика содержания и формы собственности (экономические очерки). Яр.: ЯГПУ. С.26.
- ¹⁵ См.: Там же. С. 40-41.
- ¹⁶ См.: Там. Же. С.56-57, 59.
- ¹⁷ См.: Там же. С.64.
- ¹⁸ См.: Там же. С.72.
- ¹⁹ См.: Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество, культура. М. 2000. Кастельс М. Становление общества сетевой культуры // Новая индустриальная волна на Западе / под ред. В.Л.Иноземцева. М. 1999.

²⁰ См.: Закамулин А.И. Субъективность сетевых культур (размышления о социологической теории М.Кастельса) // Социо-гуманитарные знания. 2003. №4. С.252.

²¹ См.: Неклесса. Момент истины. Заметки на полях постсовременной истории // Проблемы новой политической экономии. 2003. №1-2. С.98-108.

²² См.: Мовсесян А.Г., Огневцев С.Б. Мировая экономика. Учебник ФиС. 2001. С.55-66.

²³ См.: Келли К. Новые правила для новой экономики. 12 принципов преуспевания в бурно меняющемся мире // Проблемы новой политической экономии. 2003. №1-2. С.108-115.

²⁴ См.: Чекмарев В.В. Экономическое пространство и его сото-сетевая организация // Проблемы новой политической экономии. 2003. №1-2. С.63-83.

²⁵ Начало исследований по нанонауке относится к 1959 году, когда профессор Массачусетского технологического института Ричард Фейнман предложил осуществить конструирование не путем деления, а от бесконечно малого. Его студент Эрик Дрексье ввел в научный оборот термин «нанотехнологии». В середине 80-х ученые из Германии и Швейцарии создали наномикроскоп для наблюдения за 1/25 атома. ИБМ с 1990 года финансирует нанонауку и нанотехнологии в крупных масштабах. В университете Беркли Пол Альвисотос со своей группой (50 ученых и сотрудников) пытается найти лекарство против рака. Ведущие страны мира выделили в 2002 году существенные суммы на нанотехнологии: Япония – 750 млн. евро, Франция – более 600 млн., Китай – 20 млн., Ю.Корея – 150 млн. евро. См.: Экспресс. 2003, 6 ноября. С.71-75.

²⁶ См.: Бузгалин А.В., Колганов А.И. Капитал XXI века. К теории корпоративного капитала постиндустриальной эпохи // Постиндустриальный мир и Россия / отв. Ред. В.Г.Хорос, В.А.Красильников. М.: Эдиториал УРСС. 2001. С.136-137. Бузгалин А.В. Постмодернизм устарел // Вопросы философии. 2004. №2. С.3-15.

²⁷ См.: Мясникова Л. Сетевое развитие мирового сообщества – путь несвободы // Общество и экономика. 2000. №8. С.183, 185.

²⁸ См.: Туроу Лестер. Будущее капитализма. Как нынешние экономические силы формируют завтра. Новосибирск: Сибирский хронограф. 1999. С.383 и др.

²⁹ См.: Эксперт. 2003, 3 ноября. С.32-35.

³⁰ См.: Пуэн. 2003, 29 августа. С.58-62.

3. Обществоведы о науке, России, мире: избранное

Наше несчастье состоит в том, что мы родились в то проклятое время, когда все старое рушится и когда не существует ничего нового.

А.Ламартин, 1819

В этом параграфе доминируют не-экономисты (философы, социологи, политологи, лингвисты). Им предоставлено слово для изложения своих размышлений о науке, России и трансформирующемся мире начала века. Естественно, они не часто высказываются о корпорациях, но их мнения важны для описания и интерпретации среды, в которой существует капитал и его носители. Смежные науки имеют свои, специфические ракурсы исследования, но они вынуждены обращаться к одним и тем же феноменам, да и концепции в чем-то сопоставимы, расцветивая своеобразными гранями принцип дополнительности (у каждого своя правда). В обзор попали статьи из ведущего журнала, олицетворяющего конкретную науку. Заранее приносим свои извинения за столь жесткий и, конечно, несправедливый критерий отбора публикаций. Оговорка «избранное» напрашивается сама собой.

Философия. Сами философы говорят и пишут о «конце философии», об исчерпании нынешнего методологического раздела, об возврате к определению изначальных оснований своей науки. В философии витает дух Гамлета: «распалась связь времен». Удручающая разногласица в ответах на вопросы. Что взять с прошлого? Что адресовать будущему? Чему учить детей, подрастающее поколение? На какие образцы повседневной деятельности ориентироваться? Философов тревожит дискредитация истории, этики, власти, закона. Тон задают подростки (не столько по возрасту, сколько по менталитету): нет времени читать толстые книги, тексты, проще воспринимать все и вся через клипы. Новейшие средства коммуникации «Интернет, мобильник, телевизор) подчинили себе культуру, а коммуникационное пространство диктует условия и рамки межличностного диалога. Человек, перешагнувший пору юности, не в состоянии адаптироваться к ускорению темпа перемен, самой коварной примете техногенной цивилизации¹.

Философия вернет себе перспективы, если вплотную займется своим призванием – творчеством концептов. Такова позиция *Л.А.Марковой*, размышляющей о наследии *Ж.Делеза* и *Ф.Гваттари*. Соответственно

раскрывается ключевое понятие – концепт (концепция). Концепция – всегда дитя эпохи. Античность мыслила, созерцая; новое время отдавало приоритет рефлексии, нынешняя эпоха создает концепты в процессе коммуникации. Век коммуникаций (а не созерцания или рефлексии) выпустил на свободу джина хаоса, своеволия. Отсюда и присутствие хаоса в философии, во всех ее порах; нефилософские наводнили философию, размыло концептуальность концептов. А ведь концепт имеет четкие критерии и очертания. Концепт – это событие мысли, концентрическое сгущение свойств феномена, точное совпадение, сочленение своих многочисленных составляющих. Концепт персонифицируется как посредник между хаосом и философией. Концепт – поиск начала и своеобразия. Замена концептов означает смену проблем, точнее: возврат к одной и той же задаче, но с изменением настроенности эпохи и исследователя². возьмем на заметку тезис о воздействии коммуникаций на особенности познания человеком себя в мире и мира в себе. А коммуникации – важный срез «новой» экономики, трансформации труда и общения.

Хаос усложняет научно-философское осмысление действительности. Человек легко поддается терроризму среды, делается податливым к манипуляции своего сознания и поведения. В этой связи воспользуемся комментариями российского философа *Е.В.Грица* к трудам *Бодрийяра*. Человек эпохи глобализации круто меняет свои установки, а ему нашептывают свои советы ангажированные ученые и службы ТНК. Надо потреблять много и сейчас, иначе придется притормаживать выпуск товаров и оказание услуг (с угрозой потери рабочего места) или человечество захлебнется в избытке жизненных благ (с повторением брутальных акций по уничтожению излишков в годы Великой депрессии). Мода всегда и везде подскажет вам, что и кого покупать, чтобы считать себя причастным к современному стилю жизни. От потребителя легко скрыть, что новые вещи несущественно отличаются от оригинала первой серии, первого поколения. У человека реклама и мода отнимают прошлое (его высмеивают), паразитируют на неустойчивости настоящего и предрекают устрашающее будущее. СМИ бормочут непонятные слова, в которых якобы заключена чудодейственная сила. И человек играющий (со своими потребностями) потребляет вместе с благами и упакованные смыслы, необязательные, легко сменяемые. И в итоге глобализация сбрасывает свою ослепительную личину и обнажает свой подлинный смысл – войну против личности³.

Не все философы призывают к изгнанию дьявола, когда речь заходит о глобализации, информатизации, постмодерне. Об этом можно судить по

материалам «круглого стола» «Новые информационные технологии и судьбы рационального в современной культуре»⁴.

Д.И.Дубровский сокрушается по поводу засилья «журнализма» в философии: спешка, ситуативность, жажда новаций и публичной экспозиции своих взглядов, множественность версий, дефицит концептуальности⁵.

Н.С.Автономова решительно выступает против тезиса: постмодернизм – это философия информационного общества. Постмодернизм сформировался в 60-70-х годах, ему присущ пафос научности. Для осмысления информационного общества необходимо выдвигать иные гипотезы и версии⁶.

В.М.Розин подчеркивает многоаспектность информационного общества: технологии нового поколения, особая система знаков и смыслов, широкий спектр решаемых социальных и индивидуальных задач, значительный фактор и важный срез среды обитания человека. Там, где применяются достижения информационного общества, сближаются темпы и качество экономического роста⁷.

В.А.Кутырев со ссылкой на французских философов (Лиотар, Деррида) видит в информационном обществе четвертый удар по человеческой гордыне. Коперник переместил человека из центра Вселенной на ее периферию. Дарвин подорвал уверенность человека в его божественном происхождении. Фрейд развенчал миф о том, что сущность человеческого «Я» заключена в его разумном сознании. Информационное общество (черта глобализации) ставит перед человеком два вызова: выживание и сложность. Последнее требует от человека множественности «я»; ни одно не является главным, стержневым; атрибуции человека зависят от быстрой смены конъюнктуры (в любых временных параметрах)⁸.

Большой разброс мнений относительно наличия или отсутствия личностей в информационном обществе (с тенденцией к стандартизации чувств, мыслей, поступков). Не ясен и ответ на вопрос: кто у кого учится? Дети от отцов? Молодежь друг у друга? Потомки учат своих родителей? Информационное общество обнажило дилеммы перед человеком. Быть индивидуальностью или штампованным суррогатом? Вернуться к психологии «человека толпы» (30-е годы), остаться «самодовольным недорослем» (Ортега-и-Гассет) или самостоятельным игроком? У Рубикона и философы. Как быть с эклектикой, порождаемой информационным обществом? Изживать ее или взять на вооружение до философского осмысления перемен рубежа XX и XXI веков? Иными словами, надо совершить познавательный переворот, аналогичный тому, что сделали философы в XVII-XVIII вв. и на рубеже XIX-XX вв.⁹

Поучимся у российских энциклопедистов (В.И.Вернадский – пример для подражания) философскому подходу ко времени. Мгновение – это возникновение, трансформация или исчезновение равновесия в природе и обществе. Момент – это система в состоянии подвижного равновесия. В.И.Вернадский различал время индивидуального бытия, смену поколений без смены форм жизни, смену форм жизни со сменой поколений. Для постсоветской России актуален третий тип времени. Примем к сведению и деление времени на физическое, геохимическое, биологическое, геологическое, психофизическое, историческое, космическое. И в укор посредственности идея В.И.Вернадского измерять время творчеством¹⁰.

Философия укрепит свой престиж, если наведет мосты с филологией. **И.Т.Касавин** называет такие сферы сотрудничества. Концепт начинается с присвоения ему имени. А имя – это полисемантическое облако, магический ореол вокруг объекта. В формировании концепции роль толчка (рычага) выполняет метафора. А новое в философии – это зачастую другая интонация при произнесении метафоры (Борхес). Философы должны воспринять новации лингвистического поворота, т.е. перехода от установки на бытие к установке на «слово о бытии» (М.Фуко, Ж.Деррида, Гуссерль). И.Т.Касавин высказывает такой парадокс: если было бы табу на слово «философия», то ее можно было бы назвать общей лингвистикой. Философ всегда на перекрестке культур, своего рода культурный мигрант, транслятор и переводчик культурных смыслов в родном и иностранном языках. Вскользь И.Т.Касавин поясняет свое понимание информационного общества: театризация письма (аудивизуальное восприятие) и диктат чтения не классического, а периферийного (краешком глаза, просмотром, пробегом, по диагонали)¹¹.

Философия и синтаксис. Оказывается, эта связка не надуманная, не прихоть профессионалов с той и с другой стороны, а с мощной смысловой нагрузкой и извилистым историческим контекстом. Послушаем на этот счет наблюдения и размышления **Вадима Россмана**¹².

Исаак Бебель в отзыве на стиль Г. Де Мопассана: «Никакое железо не может войти в человеческое сердце так ледяще, как точка, поставленная вовремя!»

Гертруда Стайн: «запятая слишком раболепна».

Французские философы-энциклопедисты предпочитали двоеточие, подчеркивая тем самым виды и ингредиенты, разложение предмета на составные части.

От **Гегеля** берет свое начало континентальная традиция излагать мысль по спирали, с капризным и витиеватым синтаксисом. Иные предпочтения в США,

англоязычных странах. Менталитет и философская культура накладывают свой отпечаток на лингвистические манеры выражения мысли. Приведем «горячий» факт. Историк, специалист по франко-германским отношениям Рудольф фон Тадден так объяснил парадокс, почему немцы и французы, вопреки оси Париж-Берлин, плохо знают языки друг друга: «наши языки трудные. Английский более простой, во всяком случае, базовый. Нам легче выучить «I must go», чем французскую фразу «il faut que je m'en aille» (больше слов и управление глаголом)¹³. в европейских языках синтаксис обязан отразить паузы, провалы в памяти, заикание, энтузиазм, молчание. Образец – прихотливость синтаксиса Лакана.

Раньше философы не имели права в текстах ни плакать, ни смеяться, ни тем более восклицать. Табу нарушил **К.Маркс**: «Пролетарии всех стран, соединяйтесь!».

Для **Р.Барта** многоточие – это заключительный аккорд, точка – сосредоточие и критерий осмысленности.

У.Куайн (США) излагал свои мысли без эмоций, не задавал риторических вопросов. Единственная эмоция, обнаруженная в его текстах – нетерпение.

Постмодернисты увлекаются как кавычками, так и раскачиванием прямой речи.

Деррида относился к знакам препинания как к «пятой колонне» (предателям) устной речи. Напротив, М.Бахтин испытывал симпатии к прямой речи (даже необработанной) в тексте.

Общее заключение у Россмана у нас не вызывает возражений. Синтаксис не сводится к технической разбивке текста, а служит ключом (шифром) к пониманию философии и эмоциональной тональности литературного или научного произведения. Писатель и ученый могут отклоняться от грубых и строгих правил пунктуации, но им противопоказано их игнорировать, иначе возможно произвольное впадение в эксцентричность.

Чем могут помочь экономисты-философы? Многим, и не только в методологии, но и в конкретной тематике. **С.Д.Хайтун** квалифицирует кейнсианство и монетаризм как два крыла государственного регулирования экономики. Когда нищает наемный работник, оптимален Кейнс. Когда задавлен работодатель, переходят к монетаризму. Экономия на зарплате выгодна отдельному предпринимателю, но невыгодна всему классу. Отношения ЛНТ и работодателя подвержены маятниковым колебаниям. Но генеральный вектор социального развития состоит в освобождении работника от работодателя. Поворотные точки (точки ветвления цикла) фиксируются по доле трудящегося в структуре ВВП или стоимости продукции.

Философ С.Д.Хайтун по-своему формулирует функции рынка: а) эффект «потряхивания» происходит после стрессовых ситуаций и фирмы притягиваются к полюсам как железные опилки к магниту; б) эффект «фильтра», или поддержка нововведений за счет отсева «слабых» и в) импульс к взаимодействию и взаимопревращению¹⁴.

В.Г.Федотова в комментарии к статье *Уильяма Копленда* (США-Финляндия) описывает удачный опыт выхода из кризиса идентичности: изменяясь, остаться собой. Она анализирует разные ответы на вызовы суровой природы. Россия веками продвигалась на Восток и апеллировала к коллективизму (соборности). Финляндия замкнулась в себе, проявила трудовую сосредоточенность и мощь индивидуализма.

В 90-е годы Финляндия отказалась от было замкнутости и обеспечила себе прочные позиции в мировом хозяйстве. Успех достигнут и корпорациями (Нокиа), и вузами. Один единственный факт. В городке Енсю (Северная Карелия) на 50 тысяч жителей насчитывается 21 тысяча студентов, в том числе, 7 тысяч местных. Для «своих» условия идеальные. Плата за учебу – всего 110 долл. в год. Оклад профессора 5000 евро в месяц, за вычетом 40% налога, идущего на бесплатное медицинское обслуживание, включая и сложные операции. Финляндия сумела обуздать 25% безработицу, вызванную распадом СССР и свертыванием торгово-экономических отношений с соседом. Сейчас финнов беспокоит: что будет, если штаб-квартира Нокии переедет в Амстердам, где меньше налоги? Честность (правительства, бизнеса, населения) позволяла Финляндии с четью выходить из самых сложных кризисов¹⁵.

Социология. Мировой социологический конгресс (2002, Бресбен, Австралия) запомнился пессимистическими констатациями, нескрываемым смятением и недоуменными вопросами ее участников. Выделим наиболее значимые признания.

Теория социокультурной травмы не работает после 11 сентября 2001 года.

Социологи (равно как и философы) теряют свой престиж. В ходе публичных дебатов их рассматривают как частных лиц.

Как построить разумный порядок из окружения, где царит насилие?

Общество – сложный организм, а не только совокупность норм, институтов, процессов, изменений.

В социологии наступила фаза атомизации концепций. Социология дезинтегрируется из-за глобализации и разрушительной способности гуманитарных наук. Сложился парадокс: человек должен стать универсальным существом, а изучать его скоро станет некому. Глобализация разъединяет

людей, исчезает институциональная солидарность. Дает сбои ранее работоспособная формула (до 70-х): социал-демократия плюс неокапитализм плюс государство всеобщего благосостояния. Фрагментарность вместо интеграции. Эрозия национального государства.

Новая экономическая элита дистанцируется от нации-государства и его институтов. Уходит в прошлое зависимость бизнеса от населения. Бизнес нанимает персонал по всему миру. ТНК освобождает себя от ограничений, налагаемых суверенным государством. Воротилы финансового рынка уверяют, что они сами себя контролируют благодаря прозрачности информации и заповедям деловой этики. Ушедший XX век был веком крайностей, шума и перемешивания, повышенной сложности.

Задавая правильные вопросы, социологи все же улавливают всю разницу между судьбой и предназначением, между дрейфом и путешествием. Социология вертится в броуновских завихрениях¹⁶.

В чем же истоки современного кризиса социологии? Разъяснения даются разные, порою трудно совместимые.

Р.Мертон (1910-2003) объяснял его неразвитостью многофакторного анализа, выпячиванием социального поведения вместо комплексного изучения социального. Социология заразилась аномией – болезнью любого общества (состояние рассогласованного конфликта, вакуума ценностей). М.О.Мнацаканян добавляет к этому и неумение российских социологов мыслить социологически, так как мода низвела социологию до уровня бытовой науки, разновидности беллетристики, разговоров в том и о сем¹⁷.

П.Бурдьё (1930-2002) видел выход из кризиса и ангажированности знания, присоединении к социальному движению (глобализации). Социологи обязаны выносить свои знания за пределы научного сообщества. Ученый сдает свои позиции, если ничего не делает со своим знанием. Он должен остерегаться давать уроки, забавляться интеллектуальной игрой перед несведущими. Социолог – не пророк и не властитель дум. Но его миссия состоит в противодействии материальной и духовной экспансии ТНК¹⁸.

В.Култыгин выдвигает и поколенческую версию, конфликт «отцов» и «детей». Ю.Хабермас ушел на покой. А.Гидденс рискует своей репутацией из-за запрыгивания в вагон «третьего пути». Старое поколение уходит, а новое не может пробиться или не существует¹⁹.

Полезны будут высказывания зарубежных ученых о современном обществе и социологических аспектах экономики как реальности и науки.

Тони Лосон (Кембридж, р. 1950) видит причину застоя в экономической методологии в том, что экономика – это повседневность, и от того к ней сложно испытывать яркие чувства. Между описанием действительности и научным анализом возникает временной разрыв разной протяженности. К тому же методологи еще спорят, где искать предпосылки – внутри или вне науки²⁰.

Жак Санир (Франция, р. 1954) обращается к социологии студенческих бунтов против нынешней системы преподавания экономикс. Ее основные послышки не работают. Экономикс оторван от методологии и эпистемологии, с одной стороны, и истории экономической мысли, с другой²¹.

Л.Болтански и **Э.Кьянелло** излагают в российском журнале «Неприкосновенный запас» нетривиальную социологию капитализма и рынка. Капитализм освободил работника от гнета семьи и традиции, предоставил формальную возможность выбора места жительства и профессии, типа социальной принадлежности. Но навязал ему ярмо заводской дисциплины, насилие рынка труда, конкуренцию среди «своих», экзистенциальное одиночество. Освобождение работника возможно через свободный труд и доступ к благам. Современный капитализм практикует делегирование полномочий и автономию на рабочем месте. Эти завоевания погашаются работой в сжатые сроки, усилением контроля со стороны «своих», появлением контроля над контролем. От работника непрерывно требуют новых идей, рационализаций. Ему не платят столько, чтобы он мог перестать работать, но достаточно, чтобы не перешел в другую фирму. Освобождение работника идет и по линии потребителя. В его распоряжении бытовая техника, автомобиль, телевизор, экзотические продукты. Работник должен делать дело и потреблять, потреблять и еще раз потреблять. Отсюда и неведомый ранее феномен – разнузданное удовлетворение потребностей. Таким образом, имеют место навязанная самореализация и нетрадиционные формы угнетения (отчуждения). За свою турбулентную историю капитализм задействовал три духа (идеологии) подчинения труда капиталу: 1) преданность фирме, рабочие династии, вознаграждение за стаж; 2) достижение максимальной эффективности (тейлоризм), за ее отсутствие – безжалостное увольнение и 3) умение создавать и поддерживать сеть общественных контактов, готовность сотрудничать с разными людьми, работать без усталости над новыми и новыми проектами. В России ожидается апробация этих инструментов отчуждения одновременно, в гибридных сочетаниях²².

Для зачина последующей дискуссии об особенностях трансформации в России обратимся к позиции известных социологов Т.Заславской и Ю.Левады.

Т.Заславская оспаривает вывод большой группы экономистов, социологов, политологов о постсоветской революции. Ее доводы сводятся к следующему. В России царствует номенклатура. Нет массовых движений, партий. Нужды большинства не удовлетворены. «Великая» революция 90-х не замечена обществом. В России имеет место не революция, а цепочка кризисов. Для социологии бизнеса важно наблюдение Т.Заславской о «смычке» крупных и активных диаспор из бывших советских граждан на Западе с бизнес-структурами в России²³.

Ю.Левада убежден, что в России никогда не было и не могло быть проекта преобразования страны. То, что происходит – это имитация стабильности. Люди живут на развалинах старого дома, а не в новом. В основной своей массе россиянин приспособливается или вынужден приспособливаться, его адаптационные возможности снижаются, но он не готов к социальному протесту. Он лелеет надежду на заботу со стороны общества и не находит ее, отчего мечется между увлеченностью и отчаянием и наоборот. В России осталось широкое поле для иллюзорных ожиданий.²⁴

Весомый вклад с социологию рынков вносят российские институционалисты В.В.Радаев и А.Н.Олейник. **В.В.Радаев** подчеркивает полифункциональность рынка. Рынок предстает как историческая форма интеграции хозяйства, продукт регулирования со стороны государства и саморегулирования, паутина сетей рыночных партнеров, ближайшего и дальнего окружения продавцов и покупателей, институт настройки окружающей бизнес-среды (Л.Болтански, Л.Тевено) и как инструмент культуры (деловой и общей)²⁵. А.Н.Олейник относит ресурс доверия к базовому параметру институциональной среды. В России стабилизация (нормальная напряженность, Я.Корнаи) достигнута как итог (неожиданный, но объективный результат сложения разнородных факторов) глубокого пессимизма и неверия. Причем, неверие, особенно в первой половине 90-х годов, доминировало во всех спектральных срезах российского предпринимательства (от малого бизнеса до олигархов, ТНК)²⁶.

Политология. Ключевое слово в понятийном аппарате политологов – власть. Каждая эпоха вносила важные детали и нюансы в его семантическое поле. Для Эллады власть – значит, править, начинать, стартовать (an chein). Римляне глаголом potire выделяли способность сделать что-то. Во французском языке четко разделяются «власть» и «мощь» (pouvoir et puissance). Словарь

Даля и здесь своеобразен: власть – это право, сила и воля над чем-то или кем-либо; свобода действий и распоряжений; начальники и подчиненные.

Для политологов власть – это атрибут государства, каузальное отношение (причинно-следственное – с использованием влияния, принуждения, насилия, авторитета), потенциал действий и само действие, намерение (интенция) чего-то добиться²⁷.

Феноменальный успех Интернета породил новый центр властной активности, которым незамедлительно воспользовались корпорации. Интернет образует мощный сплав власти знаний и коммуникаций и в этой сфере в чем-то даже потеснил университеты. В мире онлайн и офлайн появились зоны, свободные от контроля институтов (международных и национальных). Интернет до сих пор (хотя, вероятно, так будет не всегда) продлевает и расширяет свое присутствие в пространстве внеинституциональных коммуникаций. Эта информационно-коммуникационная среда не обходится без скрытой иерархии, отпочкования центра (центров) и периферии²⁸.

Власть как страсть сложна в глазах политологов, социологов и психологов. В ней срачиваются разноречивые мотивы: а) закулисная и затяжная игра на получение выгод от должности, места в политической элите; б) бескомпромиссная в конечном счете борьба (агон) за победу и в) конкуренция (кто лучше?)²⁹.

Власть как научная проблема имеет многие грани: политологические, цивилизационные, социальные и психологические. Выборочно озвучим отдельные головоломки для России и ее политической элиты.

Как вести себя на мировой арене на фоне безусловного лидерства США? Втянуть себя в синдром утраченной державности? Модернизация экономики и рост благосостояния при минимуме популистских и пиарских акций за рубежом? Дж.Фельдман убежден, что нынешнее лидерство США не является абсолютным злом для России, его беспокоит беспомощность политиков, высших чиновников и олигархов в сфере выработки конструктивной и долговременной стратегии поведения в условиях глобализации³⁰. **А.Янов** озабочен цивилизационной неустойчивостью России из-за неумения четко и последовательно определиться к Западу, Востоку, США, Европе, Японии, Китаю и т.д.³¹ **А.Г.Володин** сетует на то, что в России веками не допускались к власти яркие личности³². **В.Б.Пастухов** не снимает с политической элиты вину за мощный слой граждан, разочарованных демократией, свободой слова³³. **В.Л.Каганский** огорчен тем, что власть предрержащие мало или почти ничего не делают для обустройства территорий России, тяготеющих к соседним странам (Дальний Восток, Калининград, Северо-Запад и др.)³⁴.

СНОСКИ И ПРИМЕЧАНИЯ

¹ См.: философия в современной культуре (материалы «круглого стола») // Вопросы философии. 2004. №4. С.9, 12, 17, 20, 23.

² См.: Маркова Л.А. Философия из хаоса. Ж.Делез и Ф.Гваттари о философии как творчестве концептов // Вопросы философии. 2003. №2. С.147-159.

³ См.: Грицай Е.В. Инициации постмодерна (на полях у Бодрийера) // Вопросы философии. 2003. №9. С.170-179.

⁴ См.: Вопросы философии. 2003. №12. С.3-52.

⁵ См.: Там же. С.8-10.

⁶ См.: Там же. С.24-28.

⁷ См.: Там же. С.30.

⁸ См.: Там же. С.37-40.

⁹ См.: Там же. С.42-43.

¹⁰ См.: Симаков К.В. Концепция реализации времени-длени В.И.Вернадского // Вопросы философии. 2003. №4. С.83-100.

¹¹ См.: Вопросы философии. 2003. №12. С.66-71.

¹² См.: Росман Вадим. Техники пунктуации: знак препинания как философский метод // Вопросы философии. 2003. №4. С.58-76.

¹³ См.: Экспресс. 2004, 7-13 июня. С.39.

¹⁴ См.: Хайтун С.Д. Социальная эволюция и Джон Кейнс: от прошлого к будущему // Вопросы философии. 2003. №10. С.68-76.

¹⁵ См.: Федотова В.Г. Учиться выходить из кризиса идентичности // Философские науки. 2003. №6. С.5-8.

¹⁶ См.: Социс. 2003. №2. С.9-13.

¹⁷ См.: Мнацаканян М.О. Мыслим ли мы социологически? // Социс. 2003. №6. С.73-77.

¹⁸ См.: неприкосновенный запас. 2003. №5(25). С.61-63.

¹⁹ См.: Култыгин В. Мировая социологическая теория на пороге нового тысячелетия // Безопасность в Евразии. 2003. №1. С.183-185.

²⁰ См.: Дебаты об экономике // Неприкосновенный запас. 2003. №2(28). С.3, 5-17.

²¹ См.: Там же. С.36-42.

²² См.: Болтански Люк, Эв.Кьянелло. О каком освобождении идет речь? // Неприкосновенный запас. 2003. №3(29). С.6-28.

²³ См.: Заславская Татьяна. Актуальные проблемы исследования социального механизма трансформационных процессов // Безопасность Евразии. 2003. №1. С.32-45.

²⁴ См.: Левада Ю.А. Стабильность нестабильности // Общ. науки и совр. 2003. №5. С.5-11.

²⁵ См.: Радаев В.В. К новой социологии рынков // Социс. 2003. №9. С.18-29.

²⁶ См.: Олейник А.Н. Конституция российского рынка: согласие на основе пессимизма? // Социс. 2003. №9. С.34-36.

²⁷ См.: Ледяев В.Г. Власть: концептуальный анализ. М. РОССПЭН. 2001.

²⁸ См.: Песков Д.Н. Интернет-пространство: состояние постмодерна? // Полис. 2003. №5. С.46-55.

²⁹ См.: Курбатов В.И. «Магия власти»: харизма и реалии. Ростов-на-Дону. 1996. С.267-273.

³⁰ См.: Фельдман Дм. Глобализация как вызов политической элите России // Власть. 2003. №2. С.12-15.

³¹ См.: Янов А. Цивилизационная неустойчивость России // Неприкосновенный запас. 2003. №3(29). С.18-22.

³² См.: Володин А.Г. Россия: трудности межстадиального перехода или кризис цивилизации? // Полис. 2003. №5. С.135-144.

³³ См.: Пастухов В.Б. Конец русской идеи // Полис. 2003. №1. С.61.

³⁴ См.: Каганский В.Л. Правда и кривда евразийства. Безответный европейский вопрос // Общ. науки и совр. 2003. №5. С.70-83. Лидеры евразийства (Г.В.Флоровский, П.П.Сувчинский, П.Н.Савицкий, Н.С.Трубецкой) вдрызг перессорились друг с другом к концу 20-х годов. См.: Соболев Альберт. К вопросу о внутренних трениях в евразийстве // Россия – XXI век. 2002. №5. С.166-173.

ВЫВОДЫ

1. Гуманитарная и общественная мысль в постсоветской России по преимуществу монологична (слушаю самого себя, а не других), сектантна (обмен идеями ничтожен), ангажирована (идеология вершит суд). Такое травмированное сознание не годится для продуктивного диалога (в духе М.Бахтина, его предшественников, современников и последователей), со сверхзадачей на органический синтез парадигм, течений, концепций. Между тем монолог должен уступить место диалогу.

В наш замысел входил заочный и многосторонний диалог. Увы, и он не без изъянов: поневоле субъективен и схематичен; вынесение оценок, не выслушав ответное слово Другого; забыт Третий (авторитеты тех и других участников диалога, их установочные ценности; часто игнорируется Хронотоп (органическая слитность времени места высказывания, его локализация в контексте). И тем не менее даже усеченный диалог предпочтительнее замкнутого, эмоционального, агрессивного монолога или – что еще хуже – диалога глухих, слепых и немых.

2. Мозаика имен, работ, цитат (прямых и раскавыченных), представленная в книге, трояко познавательна. Во-первых, она обнаружила достоинства матрицы травы, многокорневой системы, ризомы (термин Делеза и Гваттари) по сравнению с матрицей дерева, единого ствола, с ярко выраженной преемственностью и жесткой иерархией. Во-вторых, она убедила нас в ущербности дальнейшей детализации информации и мнений по ключевым темам, обсуждаемым не одно десятилетие. В-третьих, она вывела нас на прединтегральное знание, т.е. обозначила идеи и наблюдения, которые послужат фундаментом, каркасом и строительными лесами для будущей парадигмы, большой теории.

Если отвлечься от непреложного (повторяемого не единожды), банальностей и эмоциональных клише (по адресу «преступного режима», «лжереформаторов» и прочих инвектив), то в актив обществоведческой мысли России следует отнести собственные и транслируемые из-за рубежа рассуждения об информационном обществе, о «новой», «сетевой», «потокковой» экономике, признания о неоднозначных метаморфозах современного капитализма. Обществоведческая копилка идей и концепций еще бедна по сравнению с потребностью. Увы, трансформация мира застигла врасплох отечественных и зарубежных гуманитариев и экономистов. Повторяется идейная скудость, обнаруженная в годы Перестройки.

В истории гуманитарных и общественных наук не единожды возникала потребность в преодолении состояния, когда отсутствует общность мысли, знания не упорядочены и не объяснены, а наука предстает как скопление обособленных, борющихся друг с другом ученых и школ.

В XX и XXI вв. задачу интеграции частных научных достижений более или менее успешно (для своего времени) решали А.Смит, А.Сен-Симон, К.Маркс, О.Кост, Дж.Кейнс, П.Сорокин и другие мыслители-энциклопедисты. Кто возьмет на себя эту историческую миссию в XXI веке? Миссия выполнима, если научный пророк обладает способностью высказать большую идею (идеация, П.Сорокин), объяснить ее (Платон), иметь незамутненный взгляд со стороны (Сартр), дистанцироваться от текущих научно-идеологических схваток (пафос дистанции, М.Бахтин), нести в себе заряд необъяснимого принуждения харизматической личности (Отар Чхеидзе).

ГЛАВА 2. ТРОЙСТВЕННАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ КАК ВЫЗОВ ДЛЯ УЧЕНЫХ И КОРПОРАЦИЙ

*Не спрашивай умного, не спрашивай
ученого, а спрашивай бывалого.*

Князь Г.Е. Львов

В главе меняется видение темы: вместо извечного вопроса «Кто виноват?» - вопросы «Что делать?» и «Кто мы?».

Предлагается начать главу с введения понятия «пространство трансформации», ключевое в геэкономике и новой политической экономии, вбирающее в себя достижения геометрии и математики (топология, теория поля, моделирование), а не биологии (ризома), химии и физики (синергетика), языкознания (структурализм). Новое веяние рефлексии и моды? Обществознание питается идеями и образами естествознания. Не правда ли?

Пространство стало источником целого семейства терминов, обозначающих его свойства, векторы, эффекты.

Глокальность (от Glok) – ограниченное пространство, где слышен звук колокола. В фигуральном смысле предстает как эффект трансформации действий. Обнаружено, что рыночные стимулы укоренились лишь в обеих столицах и в региональных центрах.

Торсионность (закрученность) – это синергетический эффект от усилия многих субъектов хозяйственной деятельности для погашения вращательных колебаний тех или иных параметров экономики. К примеру – действия президента, правительства, ЦБ и АКБ, вкладчиков и СМИ для погашения межбанковского кризиса и панического изъятия вкладов в мае-июле 2004 года.

Прецессия (из астрономии) – передвижение точек равноденствия при вращении Земли вокруг Солнца. Прецессия понимается как воздействие информации (знания) на экономику (обратная связь).

Субъекты пространства имеют разные энергоинформационные состояния (эгрегор, асимметрия в информации и пр.).

В пространстве существует неравномерность в расположении экономических субъектов и их качественная разнородность (олигархи, крупный капитал, малый и средний бизнес).

Пространство почти всегда иерархически организовано (отсюда эффект доминирования «полусов развития» (Ф. Перру) и вместе с тем имеет место трехмерное геометрическое построение (например, этажерка цен).

Пространство «дрейфует» во времени, то есть одни элементы изменяют местоположение относительно других; усложняются элементы или их свойства, да и модифицируются связи между элементами.

Пространственные характеристики существуют и переплетаются с размерными и функциональными.

В теории экономического пространства получают оригинальное звучание геометрические понятия «точка» и «прямая линия». Точка в пространстве товаров – это место принятия решения, исходя из целеполагания потребителя и выбора между возможными альтернативами о покупке конкретного товара из существующего набора товаров (корзины). Прямая линия в экономике – это кратчайший путь к цели, цель в идеале.

Нынешняя трансформация особого класса, тройственная, ибо охватывает три переплетающиеся, но самобытные пространства: а) мировое хозяйство (глобализация); б) региональные альянсы государств и корпораций и в) индустриальные и структурные реформы в каждой, отдельно взятой стране (Россия).

Каждый компонент тройственной трансформации различается: а) по концептуальному обоснованию; б) степени вовлеченности действующих лиц, и в) по соотношению возможностей и угроз, сильных и слабых сторон (матрица SWOT) для конкретного хозяйствующего субъекта, объединения корпораций, региона, отрасли, страны.

1. Глобализация и транснациональные корпорации (ТНК)

Глобализация предстает как многоликий объект, вызывающий обширную гамму концепций, позиций, оценок. В изучении глобализации научное сообщество многим обязано Т.Левитту, К.Омэ, Й.Валлерстайну, М.Портеру и другим. Из российских ученых плодотворно исследуют глобализацию Э.Кочетов, В. Кузнецов, А.Некlessа, Ю.Шишков и другие. Проведены «круглые столы» на страницах журналов «Восток», «Вопросы философии», «Мировая экономика и международные отношения». В книге «Постиндустриальный мир и Россия» (М.: ИМЭМО, 2001) проанализированы основные подходы к глобализации. Глобализация как угроза, вызов, шанс. Глобализация и сложная взаимозависимость (с асимметрией и без таковой). Множественность центров принятия стратегических решений. Глобализация и безопасность, отмывание «грязных» денег.

Главное в глобализации, на наш взгляд, - это наивысшая ступень экономической интеграции, достигнутая за последнюю четверть века благодаря переплетению потоков информации, ценных бумаг, инвестиций, услуг и товаров на фоне эпохального скачка от индустриальных к инновационным производительным силам, от линейных схем внешней торговли или экспорта капитала к паутинообразной сети партнерских отношений. Глобализация еще не изжила - более того, иногда и кое-где возводит в степень принцип силы – отношения типа центр(ы) – периферия(и), эксплуатации и зависимости. Однако дух партнерства шаг за шагом завоевывает все новые и новые плацдармы. За ним будущее.

В глобализации много аспектов: финансизация рынков, т.е. верховенство денежного капитала над реальным с привнесением фиктивности и виртуальности; прямое вхождение корпораций в мирохозяйственные связи, минуя национальные органы, столицы и деловые центры; ТНК как претенденты на руководство глобализацией. Именно ТНК (глобальные фирмы) нас интересуют как организаторы сдвигов тектонического масштаба.

ТНК начала XXI века – это четвертое или пятое (зависит от точки отсчета) поколение международных монополий, известных с эпохи великих географических открытий и рубежа XIX – XXвв. ТНК не отвергают испытанных временем инструментов присвоения сверхприбылей, таких, как обеспечение своего производства дешевым сырьем из-за границы, закрепление на иностранных рынках сбыта, перемещение производственных мощностей из страны в страну, организация дочерних и субподрядных фирм, проведение НИОКР, спекулятивные операции.

Глобальная фирма – это нечто, невиданное ранее. Она (глобальная фирма) имеет место при соблюдении следующих критериев:

- планетарное видение рынков и конкуренции;
- хорошее знание своих соперников;
- контроль своих операций в общемировом масштабе или, по крайней мере, в США, ЕС и Японии;
- умение вести себя как «глобальный игрок», т.е. быстро адаптироваться при появлении угрозы со стороны конкурентов или радикального изменения рыночной конъюнктуры;
- оперирование в наукоемких и высокотехнологичных отраслях;
- координация своих операций с помощью гибких информационных технологий и мобильного производства;

- подключение своих заводов и филиалов в международную систему управления;
- соответствие внутрифирменного учета и аудита международным стандартам;
- стратегическое партнерство с другими глобальными фирмами¹.

Глобальные фирмы создали разветвленную филиальную сеть, разбросанную по всему миру. Они контролируют растянутые технологичные цепочки, отдельные звенья которых находятся в разных странах и даже континентах. В орбиту ТНК втянуты огромные контингенты малых и средних фирм. ООН, ЮНКТАД, а также научно-исследовательские центры и деловые журналы ведут регулярный мониторинг ТНК, ведущих «500», «200» и «100» фирм.

Что же можно внести в копилку знаний о глобализации? Сначала выскажутся экономисты, а затем гуманитарии. Не забудем и о сводке мнений относительно российского менталитета в контексте глобализации.

Л.П.Евстигнеева и Р.Н.Евстигнеев выделяют три особенности в функционировании капитала в эпоху глобализации. А) Верховенство финансового капитала, а не производительного (реального сектора, если заменить им полнокровное марксово понятие). Именно финансовый капитал стал местом возникновения и экспансии (сознательной диффузии) трансформационных импульсов по всем азимутам и со сменой знака влияния с плюса на минус и наоборот. Б) Финансовый капитал придает мобильной и неустойчивой экономике целостность и устойчивость, примиряет между собой различные виды бизнеса, находит рыночное равновесие между отраслями, комплексами, кластерами, альянсами корпораций. В) Финансовый капитал, несмотря на спекулятивные мотивы и хаотичные завихрения, обеспечивает мобилизацию активов для целей инвестирования и находит сферы приложения для бюджетных ассигнований, банковских кредитов, валютных потоков, ценных бумаг, сбережений граждан и тем самым конституирует гибкий и инновационный механизм экономического роста. Видимо, в этом и состоит итог почти столетней эволюции финансового капитала по сравнению с тем, что видели и исследовали Гильфердинг, Гобсон, Ленин.

В данной публикации заявлен тезис о том, что глобализация – это нелинейный процесс и, следовательно, к нему больше подходят установки синергетики (синергетическая глобализация). Забегая вперед, отметим также важный вывод: субъекты Федерации должны стать и субъектами глобализации (с отдельными ограничениями и модификациями). Глобализация выдвинула на

авансцену международной жизни новый регионализм, интегрирующий развитые и развивающиеся страны (НАФТА и ЕС-25)².

В.Л.Иноземцев, автор многих статей по глобализации смещает отдельные акценты. Так, он настойчиво провозглашает, что субъектами глобализации являются не люди, а корпорации, и это же меняет все. Современные корпорации – это не структурированные полугосударственные образования, а широкая сеть. ТНК эффективно используют существующие в мире различия, их не заботит всемирное единство и международная солидарность. В рыночном поведении ТНК превалируют максимальная гибкость и быстрота реакции, что никак не сочетается с предсказуемостью и управляемостью. Мир XXI века – это не глобальный, а взаимозависимый мир³. В.Л.Иноземцев предельно строг к антиглобалистским движениям: без идентичности, абсолютно завышенные требования, мало конструктивного содержания, обыгрывание трудностей, периферийных территорий, чрезмерная милитаризация «третьего мира». Наступит катастрофа для периферии, если развитый мир согласится с их призывами к переделу собственности и доходов⁴.

А.Г.Макушин критикует псевдоэкономические теории, в которых допускается (подспудно) банкротство национального государства.

Глобализация для ТНК – это прежде всего создание глобального рынка реальных активов. Но стратегия ТНК упирается в коренное противоречие глобализации – решения об инвестировании принимаются в условиях «коротких денег» и подавления эмиссионной функции суверенных государств. Корпорации ажиотажно торгуются ожиданиями, но рынок ожиданий исчерпывает свои ресурсы⁵.

Л.С.Черной в сумбурной и эклектичной книге «Глобализация: прошлое или будущее?» участвует в дискуссии категоричными утверждениями. Мы их приводим для полноты картины. К.Маркс не рассматривал всерьез, можно ли вообще «избавиться» от рынка и какова будет цена такого «избавления». ТНК (равно как спекулянт и наркоделец) не подменяют государства. К мифологии и видимости он относит утверждение, что на Западе имеет место чисто либеральная экономика. Ничего подобного, процветает неомеркантилизм. Роль ТНК в мировом хозяйстве не будет возрастать. Надо восстановить привязку валют к золоту. В книге есть и здравые мысли о формировании региональных ТНК (ЮВА, КНР), о роли войн, конфликтов и кризисов в подталкивании к внутрисистемной и внесистемной трансформации хозяйственных систем⁶.

Э.Г.Кочетов, инициатор и пропагандист геоэкономики, призывает видеть разные масштабы внешнеэкономической экспансии: низовой уровень –

ориентация на отдельный продукт, далее следует стратегия товар-группа (сверхприбыль за счет ассортимента и прочих конкурентных преимуществ); воспроизводственные ядра дают долговременный экономический эффект; вершину геоэкономической пирамиды венчают стратегические товарно-программы, реализуемые объединениями ТНК с участием государственных институтов⁷.

Ю.В.Шишков определяет глобализацию как «продукт индустриализации и информатизации социума. Она (глобализация) сопряжена с третьей информационной революцией (синтез компьютера, телевизора, телефона), тогда как две предыдущие олицетворялись изобретением алфавита и книги. Отсюда и эпохальное состязание книги и Интернета, раскалывающее цивилизации, страны, поколения людей. Глобализация – это вызов тысячелетним устоям государственности. Суверенное государство перестает быть полным хозяином на собственном экономическом пространстве; есть сегменты, где существует двоевластие (государство и фирма), а то и троевластие (государство, фирма, домохозяйство)⁸.

В.Кувалдин (Горбачев-фонд) усматривает нынешние трудности и конфликты с нахождением глобализации в промежуточном состоянии между либеральной глобализацией и глобализацией «с человеческим лицом». С одной стороны, глобализация подрывает «островное сознание», и, вместе с тем, умножает родовые травмы мегаобщества, с другой⁹.

Для Н.А.Косолапова множественность центров принятия решений и власти порождает иллюзию ненужности, а то и вредности национальных государств и правительств. Глобализация усугубляет давнее противоречие между техносферой и человеческим общением. Техносфера тяготеет к централизации, иерархизации, концентрическим кругам, а человеческое общение предпочитает локальность, взаимное притяжение, сочувствие к ближнему. Н.А.Косолапова беспокоит возможность глобалистского неокOLONIALИЗМА и неэквивалентного обмена в отношении России¹⁰.

И.В.Кондаков высказывает тревогу в связи с тем, что Россия и впредь будет воспринимать глобализацию и европейскую цивилизацию фрагментарно, диффузно, дискретно. Ее судьба – пограничье. Наш удел – входить в Европу через окно, а не дверь¹¹.

Ю.И.Игрицкий предлагает на время выйти из цугцванга, когда любой сделанный ход лишь ухудшает положение игрока в шахматах. Мешает России отсутствие четких границ между самобытностью, которую нельзя терять, и державностью, от которой надо избавляться на переходное время. Запад ведет

себя по отношению к России близоруко, не проявляя ни такта, ни благоразумия. Специфика России может и должна проявляться только на глобальном фоне¹².

Ю.Олещук восстает против приговора «Россия – безнадёжная страна». В России болезнь национального духа, патология общественного настроения. Много, очень много людей уникальной породы – абсолютно не верящих ни в какие улучшения в стране, даже когда они есть на самом деле. Россиян подводит вера в быстрый, скачкообразный прогресс, а когда он почему-то не наступает, то настроение резко ухудшается. С этим масштабным и грозным недугом может справиться идейно-настроенческая революция, отрезвление массового сознания, рождение национальной идеи как плода любви к России¹³.

Какие же сдвиги вызывают глобализация и глобальные фирмы?

Проследим их по трем направлениям.

Первое. По внутренним мотивам и на фоне мирового кризиса 1997-98 гг. глобальные фирмы США, Европы и Японии дали толчок интенсивной фазе слияний, поглощений, присоединений¹⁴. Объемы сделок по глобальным альянсам корпорации насчитывают сотни миллиардов долларов и затронули десятки отраслей мировой экономики. Чем же мотивируются глобальные альянсы?

А) Ожидание крутых, во многом непредсказуемых перемен вследствие научно-технического перевооружения, истощения сырьевых ресурсов, сокращения хозяйственной емкости биосферы. ТНК хотят заблаговременно договориться с потенциальными партнерами об укрупнении капитала, рационализации внутренней структуры, нахождении новых рыночных ниш.

Б) Желанием воспользоваться уникальной благоприятной ситуацией, сложившейся в Евросоюзе благодаря переходу на евро и реализации многих проектов и программ европейской интеграции.

В) Повышением конкурентоспособности в мобильных разнородных сферах. Многие ТНК достигли фазы жизненного цикла (модель Гринера), когда наибольший эффект достигается за счет соглашений, расширения рамок и участников интеграции. Возрождается интерес к эффекту масштаба, оптимизация размеров выпуска и предприятия (фирмы) в целом.

Судьбы глобальных альянсов неоднозначны. Одни могут развалиться из-за внутренних конфликтов, другие – по причине отпадения потребности в них. Эффект от глобальных альянсов проявится не ранее, чем через 5-6 лет. Налицо и противоположная тенденция – дробление гигантов по инициативе руководства ТНК и в результате антимонопольных процедур.

С 2001 года возобладала понижительная тенденция в динамике глобальных альянсов. Причин тому несколько. Одна связана с прохождением высшей точки жизненного цикла альянсов. В «новой» экономике не оправдались завышенные ожидания: возникли заминки с внедрением мобильных телефонов третьего поколения, не все благополучно в Интернете (финансирование терроризма, хакерство, порнография, покушения на интеллектуальную собственность, затруднительность создания электронных архивов). Из списка лидеров фондового рынка исчезли интернет-компании. В «новой» экономике происходит перегруппировка, осмысление своих проблем и возможностей. Сказалась и нестабильность макроэкономических показателей (США, еврозона, Япония). Деловой мир сотрясают финансовые скандалы. Много примеров неудачного приобретения активов. Непомерными стали долговые обязательства перед партнерами. Если применять новые критерии оценки (добавленную стоимость вместо или наряду с объемом продаж, величиной активов), то многие ТНК исчезают из заветного списка лидеров мирового бизнеса.

Второй сдвиг связан с вытеснением на обочину деловой жизни посылок свободной конкуренции. Отныне превалирует олигополия с рецидивами государственного покровительства в трудные времена и с уходом от государственной опеки при благоприятной ситуации. Глобализация не подавила эгоизм ТНК, а напротив, в критические дни его усиливала. Раньше ТНК были безжалостны к неконкурентоспособным фирмам. Теперь под ударами ТНК лишаются экономической стабильности страны и континенты. Ученые стали писать и говорить о «тирании» глобальных рынков. Суверенные государства не имеют доктринального прикрытия для реалий глобализации. Монетаризм скорее подыгрывает ТНК, защищая приоритетность денежного обращения, финансов и ценных бумаг, фискальной политики. Кейнсианство всегда ориентировалось на национальную, закрытую модель и сейчас не готово ответить на вызовы ТНК и глобализации¹⁵. В замешательстве и институционализм, ибо ТНК предпочитают оперировать стандартизированными правилами, нежели применять разные правила для тех или иных сфер приложения капитала¹⁶.

Третий сдвиг имеет место в области регулирования мирохозяйственных связей. Начнем с денег, валют. Современная экономика – это, прежде всего, работающие деньги, обслуживающие все фазы оборота капитала, общественного воспроизводства. Появление электронных денег (при всех сложностях и рисках) знаменует собой новый, еще не до конца осмысленный этап в истории денег и денежного обращения¹⁷. Эмитентами денег, помимо

государства, фактически становятся банки и фирмы через сложную паутину дебиторско-кредиторской задолженности, хождение первичных и производственных ценных бумаг (дериватов), квазиденег и др. Далее. Фондовые рынки неоднократно испытывают взлеты и падения котировок ценных бумаг из-за несовпадения ожидания продавцов, покупателей и операторов ценных бумаг¹⁸. Наконец, в уставных документах ВТО, МВФ, Мирового банка сохраняется причудливая смесь постулатов свободной торговли и протекционизма.

Глобализация обеспечила восстановление статуса пространства в экономической стратегии корпораций и возрождение интереса к нему в экономической теории. Пространственный срез глобализации и неизбежный отсюда полицентризм (экономический, политический, цивилизационный) обусловлен тремя причинами долговременного действия. Во-первых, быстрым истощением ресурсов при доминировании индустриальных технологий и западных норм потребления. Дефицит ресурсов, прежде всего полезных ископаемых и энергоносителей, вынуждает прибегать к альтернативным источникам. Ожидается, что в XXI веке будут востребованы ресурсы мирового океана, арктического сектора, космического пространства. Во-вторых, информационные и коммуникационные технологии сделали приоритетным критерием конкурентоспособности любой территории (страны, региона, корпорации), быстроту принимаемых решений с установкой на персонифицированные запросы потребителей. В этой связи дистанция между партнерами приобретает значимость для эффективного ведения бизнеса. В-третьих, постиндустриальная цивилизация даже в зародышевом состоянии расширяет границы экономического пространства за счет кристаллизации особого типа связей – сетевых (сотовых), отличных от вертикальных (иерархичных) и горизонтальных (рыночных). В пространство ТНК включаются все чаще и чаще малые и средние фирмы в условиях субконтракта, франчайзинга и по другим схемам.

Роль и место пространства в глобализации описывает и интерпретирует геоэкономика – особый раздел в экономической теории и менеджменте. Она отпочковалась от геополитики и нащупывает свои объекты и приемы исследования. В геоэкономике накоплен весомый фонд материалов и наблюдений о пространственных аспектах экономической интеграции и экспансии глобальных фирм. Назовем важнейшие выводы геоэкономики, относящиеся к нашей теме:

- передовой организационно-управленческий опыт быстро распространяется и доступен к внедрению, а монополия на ноу-хау либо подрывается конкуренцией, либо взрывается экономической разведкой;
- кооперационные и партнерские связи в рамках холдингов и финансово-промышленных групп (ФПГ) периодически перекраивают геоэкономический атлас мира и континентов, а политические границы сплошь да рядом не совпадают с контурами глобальных альянсов корпораций;
- экономической клеточкой мирового хозяйства становится не конкретный товар, а рынок среды, т.е. комплекс фирм, отраслей, подотраслей, производств, объединенный по горизонтальной и вертикальной интеграции и подпитываемый потоками кредитов, инвестиций, услуг;
- критерием эффективности интеграции является, в основном, стратегический эффект, контроль над ресурсами и доходами в длительной перспективе, а не ближайшие задачи по выручке, дивидендам и прочим выгодам;
- экономическая интеграция носит по преимуществу воспроизводственный характер по важнейшим элементам (товары, услуги, техника, технология, рабочая сила, ноу-хау и др.) и затрагивает ключевые звенья рыночной инфраструктуры: банки, страхование, социальная защита, налоги;
- государства в тесном контакте с глобальными фирмами предпочитают прибегать к договоренностям долгосрочного характера, а не ориентироваться на картельные соглашения по ценам, сырью, сбыту. Консенсус на базе взаимных уступок, оправдавший себя при разрешении политических конфликтов, пробивает себе дорогу в сфере мирохозяйственных связей.

Глобализация и присутствие в ней ТНК модифицирует важнейшие свойства конкуренции. Конечно, сохраняется изначальный смысл конкуренции – взаимное экономическое принуждение товаропроизводителей. Не исчезла внутри- и межотраслевая конкуренция. Но появились и новые моменты. Высшим критерием конкурентоспособности стал мировой рынок, а не сравнительные преимущества по товару в рамках национальной экономики. В типологии конкуренции появилось новое звено - конкуренция территорий за привлечение инвестиций и сопутствующие понятия (инвестиционный

потенциал, инвестиционные риски, инвестиционная привлекательность). Конкуренция начала вторгаться в заповедные зоны государственного финансирования и регулирования, например, в сферу образования, науку, медицину и пр. конкуренции противостоят мощные силы в лице «естественных монополий», опекаемых по социально-политическим соображениям центральными и местными властями. Олигополия прочно обосновалась в ключевых отраслях и на товарных рынках. Там доминирует сговор, а не соотношение спроса и предложения. Отсюда и вывод о том, что конкуренция как «невидимая рука» рынка порою не выдерживает соперничества с монополиями и олигополиями. Иными словами, в контексте глобализации не обойтись без «точечного» и гибко настроенного антимонопольного законодательства. Своей массой перерождению конкуренции могут воспрепятствовать малые и средние фирмы, в которых конкурентный потенциал не прерывно возрождается за счет притока новых поколений предпринимателей.

Обстоятельная монография м.Портера «Международная конкуренция» (М., 1993) подытожила основные достижения в теории конкуренции к рубежу XX и XXI веков. Выбор совладельцами и менеджерами конкурентной стратегии зависит: а) от позиции своей фирмы на рынке или в отрасли и б) от соотношения пяти сил конкуренции. Конкурентная «пяточленка» схематически выглядит так: 1) угроза появления новых конкурентов; 2) появление новых товаров и услуг-заменителей; 3) и 4) связаны со способностью поставщиков и клиентов договариваться с руководством фирмы; 5) соперничество имеющихся конкурентов между собой.

Глобализация и ТНК причастны к эрозии социального государства. Такая формулировка ближе к истине, чем поспешные заключения о его крахе. Эрозия социальной миссии государства проявляется в неизбежном увеличении возраста выхода на пенсию, выравнивании взносов ЛНТ и бизнеса во внебюджетные фонды, в повышении тарифов за услуги «естественных монополий» и др. В разложении «индустриальной демократии» (уменьшение числа наблюдательных и консультативных органов с представительством ЛНТ, бум «бизнес-кочевников», угасание трудовой и коллективной солидарности) заметен и вклад крупного капитала, озабоченного ныне реализацией интересов акционеров (sharen holder), а не персонала (stake holder).

Эффективность социального партнерства на уровне предприятий и фирм уменьшается по следующим основаниям:

- слияния ТНК перемещают решения по социальным вопросам на недостижимые для локальных советов вершины пирамиды корпоративной власти;
- коллективные договоры размываются вследствие самостоятельной тарифной политики отдельных предприятий и профсоюзов;
- уменьшаются средние размеры предприятий, а советы работоспособны на заводах, фабриках, в фирмах со значительной численностью занятых;
- многие менеджеры воспринимают трудовой коллектив и его вожаков как системно-чуждую помеху;
- рабочие-предприниматели (владельцы пакетов акций) теряют солидарность с остальными работниками¹⁹.

Какие же практические выводы должны сделать для себя российские предприятия, холдинги, ФПП из нынешнего состояния глобализации?

Государство и бизнес обязаны содействовать друг другу в выходе на мировые рынки мощных российских ТНК (энергоносители, вооружения, космос, НИР двойного назначения).

Каждый субъект внешнеэкономической деятельности обязан знать сильные и слабые стороны своих партнеров, поставщиков, клиентов, угрозы и возможности, исходящие от глобализации и глобальных фирм. Предстоит начать и затем вести регулярный мониторинг мировой, отраслевой и продуктовой конъюнктуры, знать свои конкурентные преимущества на мировых рынках, т.е. позиционировать себя.

Глобализация заставит (рано или поздно) перейти на международные стандарты качества, учета, аудита, прежде всего, по финансовой отчетности.

Потенциально перспективными зонами вложений для российских фирм и холдингов могут стать крупные развивающиеся страны и малые страны Европы (Северная Европа, Балтия, ЦВЕ, Кипр, Греция, б. Югославия).

Иметь стратегию действий на случай присоединения России к ВТО, другим международным соглашениям и организациям.

Любые внешнеэкономические связи должны не только решать ближайшие задачи производственного и финансового плана, но и способствовать модернизации технологии и овладению новинками корпоративного управления.

И в завершении параграфа, после рекомендации экономического плана обратимся к размышлениями в смежных науках о глобализации, которые были бы полезны государственным деятелям, чиновникам экономических ведомств, корпоративной элите.

В.Л.Иноземцев обеспокоен тем, что глобализация идет по западным образцам (вестернизация), а США отвергают с порога попытки управления глобализацией (точнее: внесением какого-то порядка в хаотические конвульсии), полагаясь на спонтанность процесса с явным присутствием в нем упорядоченного насилия. Американизированная глобализация таит в себе пока скрытые ловушки: незападный становится или когда-то станет частью атлантической цивилизации: у многих, включая и союзников, есть обоснованные сомнения в наличии у США качеств лидера (синдром одинокого лидера толкает подчас на непродуманные акции) – антиглобалисты не так уж и не правы (не зазорно прислушаться к их отдельным аргументам и лозунгам)²⁰. Близкие мотивы развивает и Э.Баталов (Страсти по империи в США)²¹.

А.С.Панарин незадолго до своей кончины предупреждал о нарастании угрозы для будущности человечества в проповеди постмодерном (мировоззренческое прикрытие и алиби адептов глобализации) идеи освобождения от долга и нормы, социальных и национальных обязательств, развенчания прежних завоеваний мировой цивилизации. Глобализация превращает массового человека в дезертира социума, вынуждает затягивать пояса, не верить в осуществимость больших проектов. Глобализация отстраняет трудящихся от сферы символического капитала – незримой церкви, наделенной способностью освящать или отлучать, дискредитировать отдельные виды деятельности, равно как и их носителей (П.Бурдьё). Контроль над символическим капиталом (в нем задействованы и ТНК) – отнюдь не безобидный феномен, ибо он заложен в ценах (общественная оценка, имидж товара и фирмы завышает или занижает рыночные цены)²². добавим примеры от себя (автомобили, парфюмерия, косметика, стильная одежда и прочее, включая «шедевры» и «китчи» в искусстве).

Зигмунт Бауман (Великобритания) систематизирует социально-психологические последствия глобализации, которая делает человеческое существование фрагментарным. Судьба человека вне его контроля, он не находит защиты от неотвратимых сил глобализации, несущих с собой непредсказуемые перемены. Глобализация абсолютно противопоставила время и пространство для стоящих на разных ступенях глобальной властной пирамиды. Те, кто может себе это позволить, живут во времени. Те, кто не может – обитает в пространстве. Для первых пространство не имеет значения. При этом вторые изо всех сил борются за то, чтобы сделать его значимым²³. завяжем узелок на память: парадокс «ножниц» времени и пространства в иерархии социальных статусов эпоху глобализации.

Каждый должен самоопределиться в контексте глобализации и занять свою жизненную позицию и ее отстаивать.

СНОСКИ И ПРИМЕЧАНИЯ

¹ См.: Кузнецов В.И. Что такое глобализация? // МЭ и МО. 1998. №2. С. 12-21.

² См.: Евстигнеева Л.П., Р.Н.Евстигнеев. Глобализация и регионализация: уроки для России // Вопросы экономики. 2004. №1. С. 114-118.

³ См.: Иноземцев В. Несколько гипотез о мировом порядке XXI века // Свободная мысль. 2003. №12. С. 3-8.

⁴ См.: Иноземцев В. О призраках и реальности // Свободная мысль. 2003. №4. С. 41-50.

⁵ См.: Макушин А.Г. Политэкономия финансовой глобализации // Постиндустриальный мир и Россия. М. 2001. С. 157-178.

⁶ См.: Черной Л.С. Глобализация: прошлое или будущее? М.: Акаемкнига. 2003. С.39, 41, 215, 307, 391 и др.

⁷ См.: Безопасность Евразии. 2002. №3. С. 258.

⁸ См.: Общ. Науки и совр. 2002. №2. С. 146-160.

⁹ См.: Грани глобализации. Трудные вопросы современного развития. М. 2002. С. 40-42.

¹⁰ См.: Общ. Науки и совр. 2001. №6. С. 140-159.

¹¹ См.: Вопросы философии. 2002. №56. С. 3-18.

¹² См.: Игрицкий Ю.И. Россия в новых геополитических координатах // Россия и совр. Мир. 2000. №3. С.5-28.

¹³ См.: Олещук Ю. Болезнь национального духа // Свободная мысль. 2002. №11. С. 53-63.

¹⁴ См.: Певтиев В.И., Преображенский В.А. Глобальные альянсы корпораций – актуальный сюжет для новой политэкономии // Проблемы новой политэкономии. 1999. №3. С. 43-47. Хмыз О. Международные слияния и поглощения акционерных компаний // Экономист. 2002. №7. С. 84-87.

¹⁵ См.: Пахомов Ю. Украина и Россия на волнах глобализации: экономический аспект // Полис. 1998. №3. С.107-114.

¹⁶ См.: Сильвестров С. О глобальной модернизации миропорядка (тезисы) // Общество и экономика. 2004. №3. С. 17.

¹⁷ См.: Грачева М.В. Центральные банки в эпоху электронных денег // МЭ и МО. 2002. №3. С. 58-70.

¹⁸ См.: Сорос Дж. Открытое общество. Реформируя глобальный капитализм / пер. с англ. М. 2001. С. 29-30 и др.

¹⁹ См.: Малинкин А. Рейнский капитализм. Конец германской модели? / Отечественные записки. 2003. №3. С. 89-103.

²⁰ См.: Иноземцев В.Л. Вестернизация как глобализация и «глобализация» как американизация // Вопросы философии. 2004. №4. С. 63-68.

²¹ См.: Баталов Эдуард. Америка: страсти по империи // Свободная мысль. 2003. №12. С. 9-28.

²² См.: Панарин А.С. Постмодернизм и глобализация // Вопросы философии. 2003. №6. С. 16-36.

²³ См.: Бауман Зигмунд. Индивидуализированное общество / пер. с англ. М.: Логос. 2002. С. 43, 51, 152 и др.

2. Проблемы и перспективы трансформации в региональных цивилизационных сообществах

В типологии мирового хозяйства вычленяется особый субъект – регионально-цивилизационные сообщества. У этого субъекта мирохозяйственных связей тройкие особенности. 1. Метапространство встречи экономики и культуры, технологии и менталитета, расширение предмета маркетинга и менеджмента. 2. Расщепленный член мирового сообщества, сочетающий в себе индивидуальность и коллективность, опирающийся на солидарность граждан, фирм и публичных властей. 3. Полицентризм в действии, вытекающий из неоднородности пространства, взаимного притяжения и отталкивания глобализации и регионализации, гонка за лидерство с применением всех доступных мер воздействия на соперников.

Лидерство в экономической интеграции прочно удерживает Евросоюз, имеющий за плечами более полувековой опыт преодоления взаимного отчуждения и ставший серьезным конкурентом для США и Японии. Региональные альянсы утверждаются и за пределами Западной Европы: АТЭС в АТР, НАФТА, Меркосур в Северной и Южной Америке. Не потеряны надежды на долгую жизнь СНГ. Не следует сбрасывать со счетов и региональные сообщества второго эшелона, прежде всего по стратегическим товарам, например, ОПЭК. В мире насчитывается более 30 региональных объединений.

В региональных организациях целостность (интегративность) формируется за счет общности коренных экономических интересов (экономическая интеграция), выдвижения политического проекта с учреждением наднациональных органов или без таковых (проект Большой Европы), защиты идеологических императивов (гражданское общество, права человека и гражданина). К вхождению в региональные организации толкают и цивилизованные факторы в виде общей истории, культуры, совпадающих в главном менталитетов.

Чем же поучителен опыт Евросоюза как лидера экономической интеграции?

Евросоюз формировался постепенно (с конца 40-х годов), без спешки, выдвигая лишь посильные задачи и решая их путем достижения межгосударственного согласия (консенсуса). Каждое десятилетие было очередной ступенью экономической интеграции, позволяя переходить от простых к сложным решениям, с опорой на принцип заинтересованности, пропуская важнейшие решения через национальные референдумы и с одобрения законодательной власти, при поддержке общественного мнения,

партий и профсоюзов. Принципы постепенности, консенсуса, разных скоростей (по мере готовности страны к интеграции) необходимо задействовать при создании Союзного государства Россия-Беларусь и группы «4» (Россия, Украина, Белоруссия, Казахстан).

Но даже у лидера интеграции успехи перемежаются с неудачами, перспективы с проблемами. Для их уяснения на время полезно возвыситься над конкретикой и воспользоваться методологическими ориентирами. И здесь неоценимое воздействие окажет П.Сорокин, американский социолог российского происхождения.

В его фундаментальном труде «Социальная и культурная динамика» (1937-1941, 1957) обоснованы ступени и поворотные точки движения и интеграции. Страны, культуры, цивилизации начинают движение к интегральному сообществу через соседство в пространстве. Оно еще механическое, скорее скопление, через прибавление или убавление в составе сообщества. В этой ситуации ученый может лишь представить описательный каталог соседей. Вторая ступень интеграции предстает как косвенная ассоциация под воздействием общего внешнего фактора. Разумеется, еще не затронуты глубинные истоки жизнедеятельности каждого члена сообщества. Отсутствуют внутренние импульсы для движения навстречу друг другу. Третья ступень означает появление причинно-функционального единства. Потребность в контактах и связях приобретает необратимую силу, преодолевающую рецидивы взаимного отчуждения. Появляется механизм самовыдвижения и саморегулирования. Конечно, еще сохраняются существенные различия в общественном, социальном и индивидуальном обустройстве каждого партнера по интеграции. Могут быть разными темпы движения, мотивация контактов и связей, их интенсивность и результативность. И лишь с закреплением логики и смысла (утверждение общих ценностей) процесс интеграции приобретает законченность, органическое единство¹. Эта периодизация не потеряла актуальности и в наши дни, хотя она описана и интерпретирована на истории Греции, Рима, Египта, Китая, Европы.

В объяснении феномена региональной интеграции можно опереться на нашего современника, философствующего востоковеда, одного из руководителей проекта «Мировая цивилизация в глобализирующемся мире». На сей раз в орбиту осмысления попадают история, культура, менталитет народов Латинской Америки².

Латинская Америка – цивилизация молодая, продукт отнюдь не добровольной встречи народов трех континентов (доколумбовая Америка, невольничья Африка, Европа конкистадоров), плюс пришельцы из Океании и азиатские эмигранты (прежде всего китайцы). За пять с лишним веков Латинско-Карибская Америка познала пароксизмы противостояния, когда люди в большинстве своем отторгают чужаков, но имеют контакты. Она усвоила уроки симбиоза, когда каждый живет сам по себе, не вторгаясь без особой надобности в жизнь соседа. И за XX век обозначились очаги цивилизационного синтеза, навыки межкультурного диалога. Коль скоро интеграционные начинания запоздалые и робкие, то латиноамериканская цивилизация слабо институционализована. Правовое поле несовершенно и с большой целиной. Властная элита тяготеет к переворотам, вождизму, популизму, неформальному общению³. Ментальность многих отмечена печатью инфантилизма, жизни понарошку, в магическо-игровой манере. Очаговость подлинного диалога является питательной средой для взрывов насилия (массового, группового, индивидуального), харизматических действий, иррациональных поступков. Модели адаптации к цивилизационной диверсификации ставят исследователей в тупик: ассимиляция, самозамыкание, культурная амнезия, беспозвоночность в вопросах национальной принадлежности, челночный стиль. В Латинской Америке еще долго пространство будет доминировать над историей индейских народов и суверенитетом отдельно взятой личности. Не всех устраивает принудительная соборность, преобладание хаоса над логосом. Из-за цивилизационных сложностей (помимо сугубо экономических, законодательных и организационных) под большим вопросом реализация решения об интеграции обеих Америк (с 2005 года, проект АФТА)⁴. Но первые шаги для сближения сделаны. На выборах президента в США кандидаты используют испанский язык. Билл Гейтс и Испанская Академия языка согласились включить букву «энье» (ñ) во все программы Майкрософта.

Дальнейшее изложение будет следовать трехтактному алгоритму.

А. Евро в валютной корзине мирового хозяйства.

Валютная перестройка в мировом хозяйстве ожидаема, прогнозируема и неизбежна. В пользу этой гипотезы свидетельствуют события 2003-2004 гг., намечаемые или осуществляемые валютно-экономические проекты, новые тенденции в экономической политике США, Евросоюза, Японии, Китая, других регионов. Предстоящие перемены должны заинтересовать и теоретиков, и практиков, ибо деньги вообще, и мировые – в частности, являются базовыми

понятиями, а платежные инструменты – это всегда нервное сплетение интересов всех участников мирохозяйственных связей⁵.

К осени 2003 года единая валюта Европы-12 добилась паритета с долларом, а затем его превысила. В январе и феврале 2004 года зафиксированы котировки 1,28-1,29 к доллару. Оставляем в стороне оценку того, как долго продержится нынешняя конъюнктура. Факт остается фактом: евро может быть серьезным конкурентом доллару.

Расширение Евросоюза (плюс 10, май 2004) дает мощный синергетический эффект за счет использования евро в валютных резервах и платежах стран Центральной и Восточной Европы. Готовы задействовать евро и страны, не входящие в ЕС. Сторонники евро появились в США (Дж. Сорос). Многое будет зависеть от выбора европейских и американских ТНК, поставляющих друг другу комплектующие (например, в самолетостроении). Фирмы и граждане по своей инициативе опережают решения Центробанков и пересматривают свои обменные операции на евро. Россия предложила Евросоюзу номинировать свои поставки энергоносителей в евро.

Взлет курса евро к доллару не должен быть поводом для эйфории, потери бдительности. «Сильный» евро существует на фоне и в сравнении со «слабым» долларом. Международные позиции Евросоюза, динамика ВВП, других макроэкономических индикаторов далеко не блестящие. Опасения за судьбу евро серьезные и реальные.

Внутренние слабости евро предугадывались задолго до введения наличной валюты. Об этом поведал «Монд дипломатик» в специальном номере за январь-февраль 2002 года. Авторы статей (Игнасио Рамоне, Андре Горон, Доминик Плеон, Бруно Тере) видели угрозы для евро по четырем источникам: 1) евро как «пленник» большого экономического пространства; 2) трудности координации экономической политики; 3) вызовы «диверсификации» валют и 4) дискуссии о политическом будущем Большой Европы (федерация, конфедерация или союз государств-наций?)⁶.

К этим угрозам добавились новые противоречия и препятствия. Евро не в полной мере отвечает критериям оптимальной валютной зоны, сформулированным еще в 1961 году Р.Манделлом (Нобелевский лауреат, 1999): динамика роста ВВП и внешней торговли, макроэкономическая и политическая стабильность, позитивный баланс внешних расчетов, низкие темпы инфляции, устойчивость к шокам, потенциал роста внешнеэкономических связей. Далее. В США расходная часть федерального бюджета достигает 25% ВВП, тогда как в ЕС объединенный бюджет составляет не более 1-2% совокупного ВВП. В

расчете на одного жителя бюджет ЕС не превышает в настоящее время 11 евро. Европейский центральный банк (ЕЦБ) проводит рестриктивную денежно-кредитную политику, неохотно меняет процентные ставки. Многие страны ЕС (Германия, Франция, Португалия, Италия) не соблюдают пороговые значения Пакта стабильности, особенно по бюджетному дефициту.

Осторожность и даже «вялость» регулирующей роли ЕЦБ вытекает из его статуса, целевых установок, властных полномочий. Устав Европейской системы центральных банков (ЕСЦБ) устанавливает сложные процедуры распределения компетенций между органами ЕЦБ (совет управляющих и исполнительная дирекция) и национальными центральными банками. К ЕЦБ перешли учетная и кредитная политика, установление минимальных обязательных резервов. Национальные центральные банки сохранили за собой полномочия по фиксации валютных резервов, членство в международных организациях, участие в международной финансовой жизни. Они являются единственными учредителями и владельцами капитала ЕЦБ. Совет министров ЕС имеет право на корректировку курса евро. Однако по рекомендации ЕЦБ и после консультаций с ним. ЕЦБ отвечает за стабильность цен, обуздание инфляции (потерю покупательной способности евро). Между тем важно не только управлять инфляцией, уметь регулировать денежные агрегаты, но и создавать высоколиквидные рынки денег и капитала. ЕЦБ не может прямо и непосредственно повлиять на темпы экономического роста, состояние безработицы. Эти задачи становятся в текущем десятилетии приоритетными для Евросоюза. ЕЦБ установил минимальную ставку обязательных резервов в 2% при потенциальной шкале до 10%⁷.

Обнаружились разночтения в оценке дальнейшего подорожания евро. Наибольшую обеспокоенность высказывает Франция. С нею солидарны малые страны Европы (Бельгия, Нидерланды). Их беспокоит перенос центра принятия стратегических решений с совещания министров финансов и экономики (ЭКОФИН) к «пятерке» и даже «тройке» (Великобритания, Франция, Германия). Раскол наблюдается среди экспертов и аналитиков. Так, Бенасси Гере предлагает основным игрокам на валютных рынках разделить тяготы неустойчивости, а Китаю не покупать больше долларов, ревальвировать юань, воздействовать на Ю.Корею и Тайвань. Вольф Шафер (ФРГ) не видит особой угрозы для экономического роста со стороны евро. Мишель Дидье, напротив, акцентирует внимание на взаимодействии между инфляцией и внешней торговлей при удорожании евро. Филипп Вебер настаивает на ситуационном анализе влияния курса евро на ВВП. По данным ОЭСР, при росте евро ко всем

валютам падение ВВП составит в первый год 0,8%, во второй – не более 0,9% (к началу периода), в третий год – всего 0,5%. Вспоминают опыт ФРГ, которая после ревальвации ДМ добилась снижения инфляции и импорта⁸.

Неопределенность курса евро усиливается из-за разнобоя в валютной политике новых членов ЕС. См. табл. 1. Не все члены «десятки» выполняют Маастрихтские критерии конвергенции по росту цен (Словакия, Словения, Венгрия), по дефициту бюджета (Чехия, Польша). Разные доли банковских депозитов в евро⁹.

Таблица 1.

Режимы валютных курсов вновь вступивших в ЕС стран

Страна	Валюта	Режим валютного курса
Болгария	Болгарский лев	Валютное управление на основе евро
Эстония	Эстонская крона	Валютное управление на основе евро
Литва	Литовский лит	Валютное управление на основе евро
Латвия	Латвийский лат	Фиксированный курс ($\pm 1\%$) к СДР
Мальта	Мальтийская лира	Фиксированный курс ($\pm 0,25\%$) с привязкой к корзине: евро, доллар США и фунт стерлингов Привязка к евро ($\pm 15\%$)
Кипр	Кипрский фунт	Привязка к евро ($\pm 15\%$)
Венгрия	Венгерский форинт	Регулируемое плавание с привязкой к корзине: доллар США и евро (неофициально)
Румыния	Румынский лей	Регулируемое плавание курса
Словакия	Словацкая крона	Регулируемое плавание курса на основе евро
Словения	Словенский толар	(неофициально)
Чехия	Чешская крона	Свободное плавание курса
Польша	Польский злотый	Свободное плавание курса

Источник: Деньги и кредит. 2004. №5. С 54.

В краткосрочной перспективе динамика доллара и евро во многом зависит от ближайших шагов ФРС и ЕЦБ. Оба регулирующие органа находятся в сложной ситуации из-за несовпадения валютной политики по кардинальным позициям. В США маячит угроза инфляции и нулевой (реальной) процентной ставки. ФРС имеет большую свободу маневра по сравнению с ЕЦБ. Она заинтересована в поддержании определенной нестыковки курсов (коэффициент рассогласования в минимуме – 0.72). Американский рынок валют и ценных

бумаг отличается высокой чувствительностью к колебаниям конъюнктуры по сравнению с еврозоной. Сказывается и асимметрия влияния процентных ставок на валютные курсы (раньше эти переменные не учитывались). Не совпадают в США и ЕС реакции на «плохие» и «хорошие» новости. В США укоренилась традиция благожелательного пренебрежения к национальной валюте: доллар – валюта наша, но проблема ваша (ФРС, партнера). В Евросоюзе не преодолены потеря скорости в экономическом росте, эрозия пакта стабильности, рост безработицы, чересполосица в экономической политике.

Незавершенность формирования валютной зоны евро связана с сомнениями Великобритании и отрицательными итогами референдума в Дании. Великобритания сформулировала пять «экономических тестов» для присоединения страны к еврозоне.

1) Синхронизация циклов экономического развития. 2) Повышение гибкости британской экономики и ее адаптация к европейским условиям. 3) Создание условий для долгосрочных иностранных инвестиций.

4) Усиление конкурентных позиций британского сектора финансовых услуг. 5) Решение проблем занятости с помощью вхождения в еврозону¹⁰. Следовательно, кабинет Т.Блэра декларирует свою приверженность идее присоединения к валютному союзу (с 1997 г.), но обставляет ее жесткими условиями, которые выполнить в настоящее время не представляется возможным.

Неопределенность курса евро усиливается из-за скрытности валютной политики Китая. Китай стратегией малых шагов совершенствует систему стимулирования иностранных инвестиций и валютного контроля, исподволь готовит предпосылки для полной конвертируемости юаня. Валютные резервы Китая стремительно растут: 1979 – 0.84 млрд. долл., 2000 – 165,6 млрд. долл., 2003 – 400 млрд. долл. Не афишируются замыслы относительно структуры валютных резервов¹¹.

Японская иена подорожала к доллару за 203 год на 10%. После длительного застоя рост ВВП продолжается к отметке 2,5%, возрос экспорт в Китай, пошли инвестиции в основной капитал. Но экономика Японии страдает от слабости потребления домохозяйств, налоговой нагрузки и обязательных взносов, роста цен на сырье, старения населения¹².

Швейцария в силу исторической традиции и своеобразия ее места в мировом хозяйстве может выжидать и занимать позицию равноудаленности от валютных зон.

Итак, в мировом хозяйстве сотрудничают-конкурируют две валютные зоны (доллара и евро) и в резерве зоны иены и юаня. Большинству государств придется сделать решающий выбор: присоединиться (полностью или частично) к конкретной валютной зоне. Выбор во многом судьбоносный и крайне ответственный. Возможно и паллиативное решение в виде установления валютной корзины (доллар, евро, иена). Бывший глава ЕЦБ Ким Дуйзенберг предлагал двигаться в этом направлении¹³.

Валютные зоны в эпоху глобализации и регионализации ставят перед экономической теорией и международной практикой очередные головоломки. Пойдет ли дальше эрозия экономических функций государства, прежде всего, в валютной сфере? Как будут функционировать валютные зоны в воспроизводственных ядрах и цепочках, возникающих под наблюдением ТНК? Бум «электронных денег» возрождает утихшие было споры о товарной или нетоварной природе денег, материализации гарантий стабильности валютных систем: от золота через товарные цены к ресурсу доверия? Взлет цен на золото расширил меню сбережений и инвестирования, но приведет ли он к угасанию монетарных функций «желтого металла»? Валютные зоны обнажают неразвитые ранее функции денег как источника информации, инструмента общения не только стран, но и цивилизаций, культур и религий.

Концепция валютной зоны Р.Манделла стоит на пороге своего обновления. Уже просматриваются контуры современной версии валютной зоны, обогащенной опытом введения евро и подготовки к нему: необходимость испытательного срока для претендентов (не менее двух лет), жесткие «пропускные критерии», инициативная и координирующая роль ЕЦБ или его аналога, широкая и адресная разъяснительная кампания и др. Концепция валютной зоны вбирает в себя взвешенное обоснование валютной политики: свободное плавание, мягкая привязка к «валюте-якорю», валютное управление, фактический отказ от национальной валюты. Каждая страна-участница валютного союза должна сделать сложный выбор из этих вариантов.

Постоянный промежуточный мониторинг за валютными отношениями – императив XXI века, обязанность научного сообщества, долг всех участников мирохозяйственных связей.

Б. Институциональные перемены в Евросоюзе

Институты, по определению Д.Норта (1991), есть «создаваемые людьми рамки поведения, которые структурируют политические, экономические и социальные изменения». Институты влияют на поведение корпораций, и они способны изменить институциональные рамки. Систематизируем важнейшие

изменения в институциональной среде Евросоюза к началу XXI века, особенно в тех сферах, которые прямо или косвенно затрагивают интересы европейских и зарубежных ТНК.

В Евросоюзе прослеживаются три особенности законодательного регулирования реорганизации корпораций. 1. С конца 50-х годов закреплён и реализован базовый принцип субсидиарности: законодательство ЕС разрабатывается и применяется лишь при лакунах (правовой вакуум) в национальных правовых актах или при коллизиях национальных законодательств по конкретной проблеме. 2. Директивы ЕС разрабатываются неспешно, со множеством частичных или паллиативных решений (из-за несовпадения позиций договаривающихся сторон). 3. Европейская комиссия (ЕК) явочным порядком вытеснила другие органы ЕС в части регламентации конкуренции, антимонопольной политики, стандартов поведения и отчетности акционерных и других хозяйственных обществ.

Провалилась попытка установить единые критерии и процедуры для акционерного общества. Вместе с тем национальное законодательство разрешает трансграничные операции, а именно: участие в акционерном капитале, перевод активов, учреждение другого АО, филиалов, холдингов. Власти Франции, например, могут запретить эти операции, если они наносят существенный ущерб «чувствительным» отраслям экономики.

Трансграничные операции должны быть учтены в налоговых органах.

Законодательство ЕС учредило два типа публичных заявок на приобретение акций: а) на покупку (ОРА) и б) на перекрестное владение акциями (ОРЕ). Второй тип заявок получил распространение в Евросоюзе не без влияния ТНК США. Публичные заявки регистрируются в национальных комиссиях по ценным бумагам. Во Франции в закон о регулировании экономики внесена статья, обязывающая фирму-инициатора ОРА и ОРЕ заручиться согласием комитета предприятия, профсоюзов.

Антимонопольная политика в Западной Европе отличается от американской. Запрет монополий и их расчленение мало распространены. Предпочтение отдается регулированию доминирующих фирм. Поощряется эффективная конкуренция, способствующая перестройке национальной экономики. В ЕС запрещены картели, осуждены злоупотребления доминирующим положением на рынке, не допускается государственная помощь фирмам, которая искажает торговлю между странами. Исключения допускаются, когда картели и доминирующие фирмы обеспечивают экономический или технический прогресс в интересах покупателей.

В каждой стране ЕС имеются значимые различия в процедурах и органах антимонопольной политики.

В большинстве стран Евросоюза регулярно готовятся доклады по конкуренции и конкурентоспособности национальной экономики с «вычленением» узких мест и обоснование м путей их преодоления¹⁴.

Европейские менеджеры восхищены и обеспокоены (в зависимости от статуса истца или ответчика) методичностью судопроизводства в США. Французский банкир *Мишель Давид-Вейль* (Лазар) дает ей такую характеристику: «Американская юстиция как бульдозер, который движется со скоростью 1 км в час. Она медленная, но никто и ничто ей не сможет сопротивляться, если она запущена»¹⁵.

Одобрение Конституции ЕС и принятие новых членов потребует реформирования вширь и вглубь всей системы органов Евросоюза: Европарламент, ЕК, ЕЦБ, Совет министров и др.

Премьеры и министры экономического блока Евросоюза озабочены затуханием темпов экономического роста и ухудшением его качества на фоне выхода США из депрессии и феноменального скачка в экономике КНР. Во Франции по инициативе премьер-министра Ж. Раффарена за лето 2003 года подготовлен и принят «коктейль» мер по стимулированию инвестиций в малые и средние предприятия (PME). Б. министр экономики и финансов Френсис Мер (в прошлом один из «олигархов» в металлургии), после возвращения из Китая (декабрь 2003) выразил сожаление, что не сможет сбросить лет 30, чтобы участвовать в великой аванюре XXI века – превращение Китая в индустриальную мастерскую мира.

Ведущие страны ЕС затеяли болезненные, но неотвратимые реформы пенсий (до 2000), налогов, естественных монополий, готовят к приватизации по «индивидуальной мерке» крупные пакеты акций государственных обществ, предприятий, организаций, предлагают «кислородную подушку» для своих ТНК, оказавшихся в «долговой петле», под угрозой банкротства.

Ухудшается по наклонной общественное, групповое и индивидуальное настроение в Евросоюзе. Валом пошли книги и интервью об «упадке» и «деградации» Франции и Германии. На вторжение США в Ирак европейцы ответили взрывом антиамериканизма (смесь обиды с завистью), а американцы – бойкотом французских вин, сыра, косметики, текстиля, высказывая раздражение и презрение к «ненадежным» союзникам. Богатые люди Европы меняют места жительства, дабы избежать непомерные, по их мнению, налоги на солидарность и состояния. Большие города вызывают страх по соображениям

экологии и безопасности. Те, кто может приобрести недвижимость, живут в пригородах, курортных зонах, в малых странах Европы.

Евросоюз погружен в свои заботы и будет неохотно откликаться на инициативы России, даже разумные и выгодные.

Латентные очаги турбулентности еще не обнаруживаются или сознательно игнорируются. Между тем Евросоюз может иметь серьезные проблемы с «мятежными территориями». А таковых немало: Северная Ирландия, Каталония, Страна Басков, Корсика и др. В резерве – Бретань, Фландрия, Шотландия и др.

Перед лицом радикальных перемен в Евросоюзе Россия должна незамедлительно заявить о своих интересах и добиться компромисса по спорным вопросам:

1. Облегчить и упростить проезд пассажиров и провоз грузов (военных и гражданских) из материковой России в Калининградскую область и обратно.
2. Снять или свести к минимуму потери для российских экспортеров по линии пошлин, квот, стандартов. Создать равные условия для российского капитала по части покупки пакетов акций и объектов в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ).
3. Добиться заключения двусторонних и многосторонних соглашений по визовому режиму для студентов, ученых, бизнесменов и других категорий граждан России.
4. Внимательно изучать европейский опыт приватизации и дерегулирования естественных монополий, осуществления пенсионной и налоговой реформ.
5. Организовать постоянный мониторинг конъюнктуры в зоне евро и по мере готовности приступить к фиксации обменного курса рубля по корзине валют (доллар и евро, в дальнейшем с включением и других валют).

В. Россия и ее геоэкономические азимуты

Геоэкономическое положение России, если временно отвлечься от проблемы масштабных инвестиций и наведения элементарного порядка в транзитных операциях, дает преимущества континентального и межконтинентального ранга: огромные неосвоенные территории, пограничье с Европой и Азией, многоцветие деловых культур ее народов. Поэтому Россия может и должна осваивать свой геоэкономический потенциал по всем

азимутам. Не будем больше касаться Евросоюза в новом составе, за исключением стран Балтии.

СНГ. В этом ареале у России «плохие» и «хорошие» геоэкономические карты. «Плохих» карт много. России на время придется отказаться от амбиции создать жизнеспособное экономико-политическое сообщество типа ЕС до мирного разрешения межгосударственных конфликтов из-за Карабаха, Приднестровья, Абхазии, Южной Осетии. Каждое государство СНГ высказывает свои претензии к России и следует собственной стратегии развития. Пространство СНГ, особенно бассейн привлекает США. Евросоюз постепенно отходит от позиции невмешательства в дела СНГ и готов конкурировать с РФ и США за влияние в регионе Большого Кавказа. «Хороший» козырь один единственный: российские ТНК с середины 90-х гг. приступили к трансграничному переливу капитала в экономику стран СНГ и владеют внушительными пакетами акций, располагают производственными мощностями, формируют слой местных бизнесменов пророссийской ориентации. При таком раскладе геоэкономических карт России предпочтительно действовать прагматически по конкретным направлениям, отраслям, товарным группам. К области химер, иллюзий ловушек (с оговоркой для политиков и предпринимателей) следует отнести призывы к братству славянских и иных народов в СССР, вспомнить общую историю, откликнуться на чаяния разделенных семей и пр.

Россия-Беларусь. Союзное государство остается в декларациях, конкретные шаги в этом направлении микроскопические, удовлетворяющие лишь самых фанатичных и безудержных оптимистов объединения двух государств и экономик со столь разительными контрастами. На ближайшую перспективу предстоит урегулировать цены за поставляемый газ, участие России и ее капитала в газовом холдинге, приватизации крупных предприятий в Белоруссии, договориться об условиях хождения российского рубля в соседнем государстве и многие другие спорные вопросы.

Россия-Украина. Официальный Киев лелеет мечту вступить в ЕС к 2012 году, а до этого срока воспользоваться благами статуса «соседа». Участие Киева в группе «4-х» объясняется стремлением снять экспортные пошлины и квоты, вводимые Россией на «чувствительные» товарные группы: металлопрокат, сахар, кондитерские изделия, алкогольные напитки и др. Украине предпочтительнее зона свободной торговли, а не свободное экономическое пространство (с далеко идущими обязательствами в направлении к глубокой интеграции). Украина под любыми предложениями

устраняет российских кандидатов на приватизацию своих промышленных гигантов. Удаление от России не приветствуется ведущими учеными Украины. Так, академик И.Лукинов считает анахронизмом асимметричную девальвацию рубля к гривне, предлагает ввести в СНГ многосторонний клиринг и расчетную валюту¹⁶. Сторонники тесного сотрудничества с Россией заметны и в Академии внешней торговли Украины, в чем убедился один из авторов в ходе международной конференции в Киеве (27-28 мая 2004). Научная общественность России и Украины через рабочие группы под эгидой Института Кеннана пытается не растерять каналы взаимного обмена информацией о происходящих преобразованиях¹⁷.

Россия-Казахстан. Нефть обеспечивает Казахстану миллиардные доходы, шанс сотрудничать и конкурировать с Россией, быть самостоятельным игроком на мировой арене, не ссорясь с Россией и не теряя свободы маневра.

Восток – дело тонкое. Посему оставляет без комментариев хрупкие отношения России с государством Средней Азии (Туркмения, Узбекистан, Киргизия, Таджикистан). Отметим лишь проект учреждения газового ОПЕК (Россия, Казахстан, Туркмения) с использованием газопровода Средняя Азия – Центр.

Россия-Балтия. Приоритет для России – налаживать новые отношения в новом контексте (членство в НАТО и ЕС). Информационный «мусор» о подлинных событиях и тенденциях, происходящих в странах Балтии, уходит в прошлое (монографии и статьи Р.Симоняна, Ю.Юданова, С.Ознобишева)¹⁸. однако много еще стереотипов и заблуждений. Что следует из публикаций вышеназванных авторов?

Экономический бойкот, скажем, Латвии (отказ от причалов Вентспилса) не дает должного эффекта, а лишь усложняет отношения России с ЕС. К тому же нефтяные компании РФ готовы воспользоваться услугами портов и причалов на Балтике.

При защите прав русскоязычного населения нельзя забывать об их нежелании репатрироваться в Россию. В Балтии растет слой «русских европейцев», которые адаптировались к местной среде.

Каждая страна Балтии (Эстония, Латвия, Литва) разрабатывает и успешно (с определенной градацией успеха) претворяет в жизнь самобытные модели трансформации. Неоценим опыт стран в области приватизации, привлечения иностранных инвестиций в валютной и промышленной политике.

Россия-Китай. Китай неоднократно упоминается в нашей книге. За рубежом он воспринимается с опаской как возбудитель и переносчик дефляции,

фальсификатор статистики, непредсказуемый конкурент¹⁹. отринем эмоции и примем всерьез бум прямых иностранных инвестиций (ПИИ), зафиксированный экспертами ООН: 1990 – 3,5 млрд. долл., 1995 – 37,5, 2000 – 40,7, 2001 – 46,9, 2002 – 52,7 млрд. долл.²⁰.

Особо значимы достижения Китая после присоединения к ВТО (2002).

Китай нуждается в закупках российской нефти, металлопроката, продуктов химии, в строительстве магистральных трубопроводов, в поставках широкой гаммы промышленных изделий в Россию. С Китаем надо держать ухо востро.

Вторым крупным претендентом на мировое переустройство является Индия. Ее программисты заполнили престижные должности в американских и европейских ТНК. Индия прочно обосновалась на многих рынках наукоемкой продукции (фармацевтика, нанотехнологии). Индия своими контрактами поддерживает российский ВПК и энергетическое машиностроение. На годы растягивается конвертация и оплата взаимных долгов.

Глобализация и собственные усилия вывели на третью позицию в списке лидеров XXI века Бразилию. Говоря о ней, нельзя довольствоваться имиджем страны, производящей лишь телесериалы на потребу домохозяек. У Бразилии серьезные космические, индустриальные и военно-стратегические амбиции. В Латинской Америке за Бразилией следуют, а то и обгоняют ее по отдельным параметрам Аргентина, Мексика, Чили и др. Приведем данные по ВВП на душу населения: США – 34320 долл., Канада – 27130, Аргентина – 11320, Чили – 9190, Бразилия – 7360, Мексика – 8430²¹. Журнал «Мировая экономика и международные отношения» с полным основанием провел круглый стол на тему «Россия и Латинская Америка: сходные проблемы зависимого развития?»²². Вспомним, что Чили выступала моделью для отдельных российских реформаторов. Участники обсуждения справедливо подметили, что отказ от шока не есть отход от реформ, а утрата иллюзий не означает противостояние преобразованиям. Важно учитывать и посредническую роль Аргентины между США и Бразилией. Иными словами, Латино-Карибская Америка – шанс для России, который нельзя бездарно потерять. Мы твердо убеждены, что Россия может и должна развивать внешнеэкономические связи с крупными державами за пределами известного треугольника (США, ЕС, Япония).

Угрызения совести за стратегическую ошибку в отношении Кубы должны испытывать политический и деловой бомонд России. «Свято место пусто не бывает». Уход России с выгодой для себя использовали испанские, канадские и другие фирмы, оседлав гостиничное дело, курортное обслуживание, разведку

на полезные ископаемые, добычу и вывоз стратегического сырья – никеля и кобальта.

Еще один континент вызывает к вниманию – Африка (Северная и Тропическая). Превратились в прах ресурсы и человеческий капитал, вложенный за полвека. Неприкаянными оказались выпускники советских вузов, которые могли бы поддержать наши усилия по присутствию в этом регионе. Дальновидные знатоки нефтяного дела призывают внимательно присмотреться к месторождениям Гвинейского залива (Западная Африка). Здесь в ближайшее десятилетие могут появиться перспективные поставщики нефти и стать конкурентами Нигерии.

Нет на планете Земля территории, где Россия и россияне не могли бы доказать свой талант и добрые дела.

СНОСКИ И ПРИМЕЧАНИЯ

¹ См.: Сорокин П. Социальная и культурная динамика. СПб. 2000. С. 21-39.

² См.: Рашковский Е. Латинская Америка: в поисках собственной судьбы // МЭ и МО. 2003. №5. С. 78-85.

³ За год пребывания у власти бывший профсоюзный вожак по прозвищу Лула так и не раскрыл своего «я». Остался сердечным в обращении. Когда-то взрывался от нетерпения, а теперь призывает к выдержке. В годы оппозиции отличался крайними левыми взглядами. Став президентом, заявляет, что, мол, всегда был либералом. Председателем Центробанка назначил протеже ТНК. Решительно сокращает бюджетные расходы и долги Бразилии. См.: Экспресс. 2004. 15 января. С. 60-64.

⁴ См.: Глинкин А.Н. Соглашение по АЛКА: за год до финиша // Латинская Америка. 2004. №1. С. 4-21.

⁵ См.: Буторина О.В. Международные валюты: интеграция и конкуренция. М.: Дел. лит. 2003. 368 с.

⁶ См.: Монд дипломатик. 2002, январь-февраль. С. 6-7, 10-11, 16-17, 19-22.

⁷ См.: Кермош Ю.И. Европейская система центральных банков в валютном союзе // Государство и право. 2003. №8. С. 63-74.

⁸ См.: Экспресс. 2004, 19 января. С.64-66.

⁹ См.: Буторина О.В. Новые члены ЕС и их перспективы в зоне евро // Деньги и кредит. 2004. №5. С. 50-58.

¹⁰ См.: Бурнашов И. Великобритания и евро // МЭ и МО. 2002. №9. С.70.

- ¹¹ См.: Проблемы Дальнего Востока. 2003. №1. С.109. №2. С.36. Экспресс. 2004, 1 марта. С.70.
- ¹² См.: Экспресс. 2004, 8 января. С.81.
- ¹³ См.: Мوند. 2003, 4 октября.
- ¹⁴ См.: Гнатко В.С. Корпоративное управление на пороге XXI века. Яр. 2002. С. 143-155.
- ¹⁵ См.: Пуэн. 2002, 28 июня. С.32.
- ¹⁶ См.: Общество и экономика. 2003. №1. С.144-162.
- ¹⁷ См.: Политические и экономические преобразования в России и на Украине. М.: Три квадрата. 2003.
- ¹⁸ См.: Ознобишев С. Россия и страны Балтии: новые отношения в новом контексте // МЭ и МО. 2003. №12. С.86-89. Симонят Р. Приватизация по-прибалтийски и по-российски // Свободная мысль. 2004. №5. С.23-41. Юданов Ю. Балтийский регион: особенности формирования благоприятного климата для прямых иностранных инвестиций // МЭ и МО. 2003. №3. С.112.
- ¹⁹ См.: Борох О. Перспективы экономики Китая: зарубежные оценки в зеркале китайской критики // Проблемы Дальнего Востока. 2003. №3. С.96-100.
- ²⁰ См.: Ананьев А. Роль ПИИ в экономике Китая (по оценке экспертов ООН) // Проблемы Дальнего Востока. 2003. №5. С.56.
- ²¹ См.: Латинская Америка. 2004. №1. С.5.
- ²² См.: МЭ и МО. 2004. №2. С.17-30.

3. Трансформация экономики в постсоветской России

Россия – страна каталогов, если пробежать глазами одни заголовки – все покажется прекрасным. Но берегитесь заглянуть дальше названия глав. Названия те же, что и на Западе, а содержание другое.

А.де Кюстин, 1939

В параграфе задаем «детские вопросы» (как любил изъясняться на защитах диссертаций ярославский профессор Василий Иванович Корняков). Что произошло, что есть и что будет в постсоветской России, т.е. итоги и перспективы социально-экономических и морально-этических преобразований за истекшие 15 лет? Кто выиграл от радикальных перемен 90-х XX века? Проигравшие, безусловно, имеются, но они – на виду, прежде всего, служилая интеллигенция, ставшая «новыми бедными». Какова должна быть философия трансформации экономики и общества? Наши ответы – предварительные, с оговоркой на потенциальные поправки, без претензии на непререкаемую истину.

3.1. Пересмотр и коррекция итогов приватизации?

Приватизация – самая оспариваемая акция российских реформаторов. Много нелестных оценок в ее адрес, наименее озлобленная и непримиримая – «шок без терапии». Если абстрагироваться от замысла и акцентировать внимание лишь на результате использования ваучеров, акционирования, конкурсов, залоговых аукционов, то итог приватизации заключается в разделе собственности. Не решены или даже не решались задачи по созданию среднего класса, поиску стратегических партнеров, по пополнению доходами федерального, региональных и местных бюджетов. Иного и не могло быть, ибо данный результат возник как компромисс между старой и новой номенклатурой, директорским корпусом и тогдашним Верховным Советом РСФСР. Претенденты на долю в государственной собственности имели разные стартовые условия. Трудящиеся по разным причинам и обстоятельствам получили крохи и отстранены от реального участия в управлении приватизированной собственностью.

Приватизация, в основном, завершена. В дальнейшем пойдет передел собственности через банкротство, скупку акций на фондовых площадках и на

вторичном рынке (население, малый и средний бизнес), внутреннюю реорганизацию акционерных обществ (АО) и др.

Резервы приватизации имеются, они будут регулироваться в рамках трех режимов: 1) президентский (указы, стратегические объекты, атомная энергетика), 2) парламентский (законы, программы реформирования естественных монополий) и 3) правительственный (постановления и распоряжения). Исходя из Концепции и программы действий Правительства РФ до 2010 года и логики трансформационных процессов, резервы приватизации по инициативе государства возможны за счет:

- Продажи на конкурсах и аукционах (открытых и закрытых) пакетов акций, не дающих контроля в акционерных обществах (менее 25% к акционерному капиталу);
- Исключения из списка стратегических предприятий и объектов, приватизация которых запрещена на определенный срок по закону или иному нормативному акту;
- Преобразования государственных унитарных предприятий (ГУП), действующих на праве хозяйственного ведения, в открытые или закрытые акционерные общества;
- Наведения порядка в инвентаризации российской собственности за рубежом и ее последовательной приватизации;
- Повышения эффективности государственного контроля за государственной собственностью. Эмпирически доказано, что органы государственной власти и управления могут должным образом наблюдать и координировать деятельность не более 100-200 крупных и значимых хозяйственных единиц.

Россия не самым рачительным образом распрощалась с предприятиями и активами государственной собственности. Об этом свидетельствуют данные таблицы 2.

Если оставить в стороне реформирование естественных монополий, то до завершения нынешнего десятилетия в основном могут быть исчерпаны источники большой приватизации (малая – особая тема). Такой сценарий событий обсуждается в Евросоюзе. С известными оговорками он применим и к России. Значит, частный сектор обязан развиваться на базе собственных ресурсов, создания новых или реконструкции действующих предприятий и фирм, учреждения в России и за рубежом филиалов, агентств, отделений. Главная ответственность за судьбы России и ее экономический потенциал ляжет тогда на плечи отечественных собственников и менеджеров.

Таблица 2.

Доходы от приватизации государственной собственности
(млн. долл., Россия = 1, 1990-1998 гг.)

Россия	7998	1,0
Бразилия	66729	8,3
Аргентина	28404	3,6
Португалия	21023	2,6
Венгрия	12676	1,6
Польша	8281	1,0
Перу	7967	1,0

Источник: Свободная мысль. 2004. №5. С.28-29.

Но набирает силу и противоположная тенденция – деприватизация. Она объясняется а) пересмотром итогов приватизации в случае обнаружения грубых нарушений процедур и условий приватизации в прошлом; б) конвертацией задолженности по налогам и инвестиционным обязательствам в пакеты акций, подлежащих передаче в руки государственных органов; в) реакцией властей на криминальный характер происхождения той или иной собственности¹.

Исторические традиции и быстротечность приватизации в России привели к феномену сращивания власти и собственности. Поэтому невозможно говорить о существовании в России «полной» и «чистой» частной собственности. Идет скрытый от ученых и общественности процесс размежевания интересов частного бизнеса, не располагающего административным ресурсом, и чиновниками, желающими сохранить привилегии неформального контроля за доходами частных предприятий. Часть бизнесменов по тем или иным соображениям тяготеет к модели власть-собственность².

Есть и другие факторы деформации частной собственности в России. Фактический расклад сил в акционерных обществах и несовершенство законодательства в сфере защиты прав и интересов миноритарных акционеров приводят к тому, что сплошь и рядом акционерная собственность превращается в собственность узкого круга лиц, принимающих стратегические решения в обход общего собрания акционеров и совета директоров. Отсюда и феномен «экономики физических лиц» (Г.Б.Клейнер). Явление знакомо каждому, кто причастен к корпоративной практике.

Поясним еще один феномен, присущий отношениям собственности в трансформирующейся экономике – рекомбинированная собственность. Новое понятие ввел в научный оборот Д.Старк со ссылкой на биологическую аналогию: гибридный вид собственности, когда генетический код одного организма перемещается в ДНК другого, отчего обретаются свойства, не встречающиеся ни у одного из взаимодействующих³. Это качество отношений собственности прослеживается по пересекающимся направлениям. Государство делегирует частным фирмам управление своими активами. Акционерные общества фактически перекалывают на плечи федерального и регионального бюджетов свои обязательства по налогам и гарантии по кредитам. Получается, что в балансе АО отражаются две противоположные тенденции: децентрализация активов (из активов государственного предприятия они превратились в активы частных фирм) и централизация пассивов (АО зачастую не несут ответственности по значительной части своих обязательств). В этом парадоксе отражается, наряду с другими критериями, незавершенность трансформации отношений собственности и управления.

Взгляд со стороны позволяет выяснить, как ведут себя в трансформирующихся экономиках стандартные инструменты рынка. **В.Андрефф** (Франция) приходит к отрицательному выводу. Приватизаторы не захотели ждать создания стабильной институциональной среды, что привело к быстротечности и массовости приватизации. Приватизации рассматривалась в России, Чехии, Казахстане как гарантия против реставрации власти коммунистов. Негативная конвергенция официального марксизма (социалистические иллюзии) и неоклассические теории (постулат совершенной конкуренции) плюс стремление к универсальности, в ущерб специфике отдельных стран и культур исказили ход и итоги приватизации. В России и ЦВЕ не работает теорема Коуза (спецификация прав собственности практически равна нулю). Далека от совершенства и практика применения модели «принципал-агент». Множественность целей приватизации (системные изменения, социальная справедливость, экономическая эффективность, бюджетное наполнение) заранее обрекает ее (приватизацию) на неудачу. Приватизационные и транзакционные издержки существенно возрастали из-за взяток, бартера, защиты бизнеса, страхования рисков плюс традиционные расходы по заключению и исполнению контрактов⁴.

Верховная власть вносит немалую сумятицу в экономический и правовой порядок России, не раскрывая свои замыслы относительно пересмотра итогов приватизации. Яркий тому пример – дело Юкоса⁵. что стоит за уголовным

делом против руководителей Юкоса? Месть за чрезмерные политические планы и участие в «заговоре олигархов». Заслуженная кара за уклонение от уплаты налогов и невыполнение инвестиционных обязательств. Нежелание прихода ТНК США и ЕС в нефтяную отрасль России. Поддержка «своих» олигархов (послушных, согласных на отступное) и наказание «чужих» (самостоятельных, строптивых). Прецедент для «точечной» национализации отдельных ключевых отраслей и корпораций. Начало перехода к этапу государственного капитализма. Какая версия ближе к истине? Наша интерпретация: речь идет о коррекции текущей политики по отдельным сюжетам и эпизодам приватизации. Масштабная деприватизация абсолютно противопоказана, она равносильна приглашению к самоубийству.

3.2. Парадоксы трансформации в постсоветской России

Парадоксами пронизана сегодняшняя общественная и личная жизнь в России. За разъяснением смысла греческого слова «парадокс» обратимся к словарю Даля. «Парадокс – мнение странное, на первый взгляд дикое, озадачивающее, противное общему» (Т.3, С.35). Добавим к этому пояснению наше толкование. Парадокс в трансформирующемся мире – это еще и сращивание модификаций и деформаций, свойств естественного и аномального развития. Разберем некоторые из наличных парадоксов.

Российская трансформация как революция

Идентификация российской трансформации как революции впервые всерьез обсуждалась на «круглом столе» по поводу книги В.Мау и Стародубровской «Великие революции от Кромвеля до Путина» (М., 2001). А вот мнения ученых о содержании этой революции кардинально разошлись. А.С.Ципко поставил вопрос: революция в России вторична (от индустриализма), маргинальна, антитоталитарна? Ф.Г.Федотова отметила нестыковку в России свободы и порядка. Наша революция «странная»: не хотела назвать себя революцией. Один из ее отцов Е.Гайдар не сразу согласился с тезисом о революционности происходящего. Вспомним его книгу «Государство и эволюция» (1994). В России отсутствует базовый консенсус по интересам среди элиты, а без него (консенсуса) революция не имеет динамики для движения по нарастающей. Нам импонирует вывод о том, что революция – это системная трансформация в условиях слабости государства. Такое наблюдалось в Европе в ходе английской и французской революций XVII и XVIII веков⁶.

Гуманитарии выделяют психологические аспекты революции⁷. Продолжим эту стезю наблюдений. После непродолжительной эйфории (рыночный романтизм рубежа 80-90-х) революция становится непрощенной гостьей. Революции путают разграничительные линии между левыми, центристами, правыми. «Лоскутное» представление о происходящем. Подражают чужим моделям и образцам поверхностно, неглубоко, декоративно. Из тьмы возникают и правят бал бесы революции. Ребяческие утопии соседствуют с неконтролируемой истерикой.

Трансформационные инверсии

Нарушена марксова линейность развития: капитализм-социализм. Более 70 лет строили социализм, а вернулись к капитализму. Да и капитализм иной, чем в эпоху Маркса. СССР и КНР имели сходное прошлое, а перешли к разному настоящему. А.Кива оценивает ситуацию в Китае как возврат к государственному капитализму, тогда как Россия увязла в трясине передела богатства. Китай востребовал идеал Конфуция «сяокан» (тепло и пища всем), Россия же заимствует зарубежное «как всегда» (не по-умному). Китай задействовал свои стратегические преимущества: редкое трудолюбие, бережливость, неприхотливость, трезвость. Россия мешкает со справедливым распределением доходов от природных ресурсов через рентные платежи олигархов государству⁸.

Основы рыночной экономики (либерализация цен, приватизация, конвертируемость рубля) утвердились в России ранее формирования рынка факторов производства (земли, труда, капитала), т.е. без глубоких корней в экономике и адекватного рыночного поведения. Малый и средний бизнес не стал звеном общего равновесия, катализатором взаимодействия индустриальной экономики и потребительских рынков. Приватизация застряла на фазе присвоения скоротечных доходов и не вышла на задачу нахождения стратегических инвесторов. Политические катаклизмы и дразги не только отвлекают ресурсы на властные игры, но и извращают интересы государства, бизнеса, населения. Россия вредит себе, создавая рынки для других.

Ломаная траектория трансформации

Экономическое пространство России фрагментарно, много пустот или чересполосицы с точки зрения трансформации экономики и общества. Об этом заговорили деловые еженедельники, например, «Эксперт»⁹. Проблему не обходят вниманием публицисты¹⁰. О чередовании в России очагов экономического благополучия, провинциальной нетронутости и векового захолустья не первый год подают сигналы тревоги исследователи

геоэкономического направления (В.Л.Глазычев, Т.Г.Нефедова, Н.Е.Тихонова и др.)

Сигналы бедствия подают многие регионы и территории.

Волга – полумертвая водная артерия. Не задействован ее потенциал для перевозки военных и негабаритных грузов. Ее берега не обустроены должным образом.

В Ярославской области относительное развитие получили лишь территории, имеющие выходы на Волжский транспортный коридор, остальные – вне притяжения инвестиций и ассигнований. Пока создавать в нашем крае локальные, дробно районированные территориально-производственные комплексы, зоны рекреации и отдыха¹¹.

Лесное Нечерноземье пригодно не для земледелия, а для охоты, рыболовства, животноводства¹².

Во многих городах запустение, нет главной улицы и праздничной толпы, верных признаков здорового образа жизни. И даже в региональных центрах немало поселений, сохраняющих черты революционной слободы.

Уралу и Сибири остро не хватает «дорог второй связи», от магистральных транспортных коридоров вглубь территории.

Сельское хозяйство Нечерноземья страдает от разреженности городов с разной численностью и конфигурацией. А лишь города и поселки городского типа были, есть и будут стабильными потребителями местного продовольствия¹³.

Институциональные ловушки

Без особой нужды мы не обращаемся к иностранным терминам, когда имеются полноценные эквиваленты на русском. Но здесь приходится делать исключение. Аномия – короткое слово французского происхождения с глубоким смыслом (отсутствие закона, организации). Авторство термина принадлежит Э.Дюркгейму. В.Полтерович прибегает к понятию «институциональная ловушка». В России издавна не верят закону. Граждане и фирмы чаще всего надеются на личностные связи, которые, мол, быстрые и эффективные. Но правила, принятые в конкретной среде, недолговечны; от дружбы до вражды – всего один шаг, когда задеты шкурные интересы. В итоге нет ни справедливости, ни законности.

Процедуры аккредитации, аттестации, лицензирования, квотирования – скорее, приглашение к беспределу, взятке, конфликту, нежели цивилизованная профилактика, всерьез и надолго.

Трудовой кодекс (2001) устранил самые одиозные анахронизмы во взаимоотношениях работодателей и персонала, но он переживает младенческий период своей апробации. Государство декларирует защиту прав и интересов трудящихся, но самоустраивается в части ее претворения в жизнь. Работодатели не готовы сполна выполнять свои обязательства по Трудовому кодексу, контракту, договору. Работник поставлен в условия, когда он не может или не хочет обращаться в суды, профсоюзы, трудовые инспекции, правоохранительные органы, если его незаконно увольняют, не выплачивают заработную плату, не соблюдают технику безопасности. Зарплата в конвертах – примета «теневого» экономики. Все знают о ней, но ничего не предпринимают для изживания этого коварного способа уклонения от налогов и обкрадывания трудящегося при выходе на пенсию.

Давно стало притчей во языцех банкротство как способ передела собственности, а не как процедура оздоровления предприятия или фирмы. От редакции к редакции законодательство о банкротстве не улучшается, а, скорее, запутывается, что на руку нечистоплотным агентам рынка.

Загадки дефолта

Каждый системный кризис имеет свою поступь и физиономию, своих выигравших и проигравших, свои загадки и мифы. Поговорим о загадках августовского дефолта 1998 года.

С 19 по 31 августа 1998 года валютные биржи захлебывались от переизбытка рублей, а доллары покупали на любых условиях. По расчетам, курс доллара должен был возрасти на порядок, а он поднялся всего в четыре раза.

Недавний дефолт в Аргентине сопровождался разграблением магазинов бандами мародеров, кровавыми стычками с полицией (28 погибших), фактическим безвластием в стране на протяжении нескольких дней. Реакция населения России, по крайней мере, в столице и крупных городах, была относительно спокойной: прекратились забастовки, сидения на горбатом мосту и на рельсах, зато резко увеличилось заполнение театров и концертных залов. Новый, 1999-й год праздновался в «нормальных условиях».

В августе 1998 года в стране вновь появились очереди за солью, спичками, мукой, сахаром. Казалось бы, вот-вот грядет общенациональная катастрофа, но... Дефолт покончил с государственным долгом по ГКО. Промышленность России получила передышку. Начался новый этап рыночных преобразований.

После чехарды с премьерством (Кириенко, Примаков, Степашин, Путин) Россия обрела относительную, хрупкую стабильность в экономике и политике.

Дефолт подтвердил крамольную, жесткую, но благотворную - в конечном счете - истину: иногда позволительно разрубать Гордиев узел противоречий, чем руководствовался нормой «отрубить хвост у кошки в несколько приемов». Он опробовал на способность «держат удар» новичков на политическом поприще, которые и сейчас занимают прочные позиции в структурах федеральной власти. Провоцируемый (индуцируемый) хаос не всегда является абсолютным злом?

Партия падающего рубля

Автор афоризма – профессор, министр, советник, представитель РФ в международных организациях А.Лившиц. Речь идет о сторонниках неуклонной девальвации рубля к доллару. Эта партия многолика и до сих пор держится на плаву.

Эгоистическое поведение валютных игроков понятно. Странно другое: за ослабление рубля ратуют не только и не столько экспортеры нефти, газа, металлопроката, сколько держатели сбережений в долларах (от олигархов до пенсионеров). «Долларизация» российской экономики настолько укоренилась, что, как только падает курс доллара, мгновенно со всех сторон раздаются истошные вопли: куда смотрит государство? Им невдомек: защита национальной валюты – святая обязанность власти, ее экономических и иных структур. Разбушевавшихся держателей доллара не успокаивают призывы «не класть все яйца в одну корзину». Доверие к доллару сильнее патриотизма. Этот парадокс – следствие печально известного дефолта или извращенная психология части россиян? Затрудняемся с окончательным ответом.

3.3. Половодье концепции трансформации

Без идеала, рефлексии о конструкции будущего объекта или общества нельзя ничего построить или направить в нужное русло течение жизни. Истина о первичности идеала справедлива и в отношении трансформации экономики и общества в России.

История 90-х и начала XXI века знала и наукообразные, и рекламные¹⁴ образы идеалы будущего России. Много неявных (подразумеваемых) идеалов. Идеалов без четких ориентиров, идеалов с причудливой мозаикой заимствований. Типичный ответ «человека с улицы» - «чтобы жилось лучше» - верен в своей основе, но не годится для науки. Нас интересует оценки, прогнозы, рекомендации ученых с методологической жилкой, не отвергающих значимость идеологии (от слова «идеал», «руководящая идея», а не как инструмент сокрытия правды). Такие ученые в явном меньшинстве и, вместе с

тем, согласия между ними нет и в помине. Налицо половодье концепций трансформации в России.

Социалистическая доктрина. Социалистический идеал вдохновляет ученых, отвергающих нынешний курс развития за отход в теории и практике от справедливости, равенства и братства. Социализм, уверяют А.Бузгалин и А.Колганов, переживает глубокий кризис, а не всеобщий крах. Российские реалии рубежа веков – это неупорядоченное отступление от «мутантного социализма» к «мутантному капитализму»¹⁵. Первопричина «мутантности» социализма в СССР коренилась в обреченной заранее на неудачу попытке строительства социализма в одной стране, ибо социализм реализует свои потенции только в рамках мирового развития или хотя бы на территории большинства стран мира. Деформации затронули более всего перераспределение прибавочного продукта, механизм управления, взаимоотношения классов и социальных групп. XX век попал в «ловушку»: мир в целом готов к разрушению существующей системы отчуждения, но не ставит в качестве непосредственной задачи созидание постэкономического общества – общества с доминированием творческой деятельности, отходом на второй план материального производства и стимула к наживе, общества, устанавливающего равноправный диалог с природой. Для преодоления отчуждения предлагается: а) ренационализация по суду или закону всего государственного имущества, приватизированного с нарушением действующего законодательства; б) последующая его передача в ведение трудовых коллективов с правом выкупа или на льготных условиях; в) широчайшие полномочия трудовым коллективам и местному самоуправлению¹⁶.

Непримиримым критиком нынешней экономической политики является **С.Глазьев**, который обвиняет власти в деиндустриализации страны, пропасти между богатыми и бедными. Его любимый «конек» (с конца 80-х) – природная рента и механизм ее распределения. Статьи С.Глазьева появляются во всех читаемых экономических и социально-политических журналах.

Истоки бед российской экономики, по мнению ярославского экономиста В.И.Корнякова, заключаются в мифологии рынка (доктринальный аспект) и в деградации научно-производственного потенциала. Он предлагает вывести львиную долю затрат и ресурсов из текущего производства в фонд развития технологий нового поколения, осуществить индивидуализацию затрат¹⁷.

Либеральная доктрина. У нее славное прошлое, неопровержимые успехи в настоящем и запас прочности на будущее¹⁸. В России либерализм исповедуют Е.Гайдар, В.Мау, А.Улюкаев, Алексей Кара-Мурза, Е.Ясин и др. Из статьи в

статью кочуют безапелляционные приговоры о банкротстве или разочаровании в либерализме¹⁹. Петр Авен, президент Альфа-банка, называет все эти разговоры о гибели либеральной идеи «чистым идиотизмом»²⁰. При всех его (либерализма) цинизме и гримасах рынка над его ценностями, либерализм как доктрина и как практика, вне сомнения, отражает чаяния миллионов предпринимателей и работников в стремлении к экономической свободе²¹. В документах Правительства РФ 1997-2004 гг. учтены многие рекомендации либерального толка.

Какова программа действий российских либералов?

1. Защита прав собственника²², экономической инициативы, устранения дискриминации для нерезидентов, обеспечение равных условий для физических и юридических лиц, государственных и частных. В отдельные подпункты выделены меры по защите мажоритарных и миноритарных акционеров, кредиторов, включение земли в экономический оборот, достойное вознаграждение за интеллектуальную собственность.

2. Выравнивание условий конкуренции: обеспечение единства экономического пространства, «прозрачность» информации и финансовой отчетности, снижение барьеров на вход в товарные рынки, пресечение злоупотреблением доминирующим положением на рынке, профилактика недобросовестной конкуренции, организация антимонопольного контроля и др.

3. Уменьшение финансового бремени государства²³. Сокращение, а там, где возможно и целесообразно, прекращение государственного патернализма и социального иждивенчества. Развитие акционерного и контрактного права²³.

Либерализму в России угрожает: а) технологическое отставание; б) экономический изоляционизм; в) снижение уровня жизни²⁴. Ограничения в реализации преимуществ либерализма вызваны макроэкономической нестабильностью, структурными деформациями, низким уровнем накопления, слабостью государства, исчерпанием потенциала восстановительного роста²⁵.

Доктрины «государственников», или этатистские (от фр. eNtat - государство), отвергают крайности социализма и либерализма по следующим основаниям; социализм привносит с собой удушающую разверстку заданий и ресурсов, словом, экономическую опеку, а либерализм сопровождается разгулом разрушительного хаоса, неуправляемой стихии. Если придирчиво и без послаблений придерживаться постулатов социализма и либерализма, то Россию, по прогнозам этатистов, ждем системный кризис, т.е. ситуация с тупиковым сценарием развития, когда несостоятельными станут почти все сферы предпринимательства для подавляющего большинства хозяйствующих

субъектов. Доктрина этатизма (дирижизма) в прошлом опиралась на уроки общественного развития России, Италии, Германии первой половины XX века и авторитет таких метров экономической мысли, как Кейнс, Парето, Зомбарт, Струве, Ойкен, Ланге. Дополнительные аргументы в защиту этатизма (направляемого развития по инициативе и под контролем государства) изыскиваются в арсенале новейшей экономической политики США, Германии, Швеции, Японии, новых индустриальных стран (НИС).

В России идеи этатизма настойчиво защищали и защищают Л. Абалкин, С.Шаталин, С. Меньшиков, Д.Львов, Глазьев и др.²⁶. В письме «11» (американских и российских экономистов) высшему руководству России рекомендовалось:

- По аналогии с ОЭСР сделать государство главным экономическим агентом;
- Стимулировать экономический рост за счет повышения зарплаты бюджетникам, субсидий и инвестиций реальному сектору экономики, т.е. стимулирования и спроса, и предложения;
- Во имя избежания рецидивов монополизма поддерживать конкуренцию, ибо в ней (конкуренции) секрет рынка, а не в собственности как таковой²⁷.

Российский вариант этатизма, претендующий на статус «третьего пути», сталкивается с препятствием двоякого плана.

Во-первых, ограниченность ресурсов, аккумулируемых через консолидированный бюджет и внебюджетные фонды, на финансирование мероприятий инвестиционного или социального характера. В постсоветской России доля государственных финансов едва-едва достигает 30-35% ВВП.

Во-вторых, бремя государственных обязательств в России намного превышает стандартные обязательства государства в дальнем зарубежье²⁸.

Научная этика пострадает, если мы проигнорируем доктрины второго эшелона.

Концепция конвергенции была чрезвычайно популярна в 60-е годы (П.Сорокин, Дж.Гэлбрейт, А.Д.Сахаров). За последующие десятилетия притягательная сила конвергенции явно пошла на убыль, особенно после поражения СССР в «холодной войне». И тем не менее российские ученые пытаются возродить эту концепцию. Ю.Буртин²⁹ связывает ее будущее с тем, что капитализм и социализм являются ипостасями одной и той же цивилизации. В свою очередь каждая из систем сочетает в себе полярные тенденции: 1) либеральную, сопряженную с эгоизмом рынка и расслоением на богатых и бедных и 2) равенство в свободе. Мир вступает, по оценке Ю.Буртина, в другую

историю, когда каждой системе придется жить по-новому, сообразуясь с процессом взаимного притяжения. Аргументация Ю.Буртина отчасти нова и заслуживает, чтобы ее не забыли в потоке публикаций. Добавим от себя: в мире действуют силы не только конвергенции, но и дивергенции, т.е. удаления систем (цивилизаций) друг от друга. Противоречивое единство конвергенции и дивергенции присутствует и в деятельности ТНК (российских и иностранных).

Популизм – это не эмоции или поучения, а определенная политика, при которой государство пытается добиться высоких темпов роста за счет увеличения зарплаты, пенсий, пособий, компенсаций. Популизм практиковали военные правительства Аргентины (50-80-е), Бразилии (60-80-е). С.Альенде в Чили (1971-1973), сандинисты в Никарагуа (80-е). Популизм характерен для стран, имеющих такие структурные характеристики:

- Биополярность, т.е. соседство без взаимообмена между экспортно-ориентированными слоями экономики и неконкурентоспособной экономики на внутренний рынок;
- Социальная поляризация, прежде всего, по доходам, другим параметрам качества жизни;
- Отсутствие или слабость демократических традиций;
- Чрезмерные тяготы рыночных преобразований;
- Популизм приживается на почве, удобренной идеями национал-патриотизма, противопоставления «своих» и «чужих», великой миссии избранного народа и страны³⁰.

В России к началу XXI века по инерции и в результате непоследовательности экономической политики сложился стандартный набор предпосылок популизма. Избежать искушения популизмом – одна из целей социально-экономической стратегии России на период мандата президента В.Путина.

Концепция «демократизации собственности» имеет давнюю и поучительную историю и неразрывно связана с зарождением западной социал-демократии. Идея превратить рабочих и служащих в совладельцев своих фирм принадлежит американскому юристу и экономисту Келсо. Позднее идея воплотилась в жизнь через программу ЭСОП. В США насчитывается более 11 млн. таких акционеров и применяется на 12 тысячах частных предприятий. Элементы ЭСОП внедряются и в странах Евросоюза.

Попытки демократизации собственности в России через аренду и выкуп не венчались успехом. На заре приватизации всерьез и с надеждой обсуждались варианты внедрения ЭСОП. Патрисия Х.Келсо в этот период разъясняла достоинства рабочей акционерной собственности. После продолжительной

паузы Партии самоуправления трудящихся (б. лидер – С.Н.Федоров) удалось добиться принятия Федерального закона о народных предприятиях (1998). На рубеже веков в России насчитывалось около 100 предприятий с участием работников (цементная, целлюлозная, строительная и другие отрасли)³². В сентябре 2000 г. и в мае 2002 г. на базе холдинга «ЭМЗ» проведены международный семинар (с участием Патриции Келсо) и межрегиональная конференция на тему «Демократия и собственность».

Какие же выводы напрашиваются из экспресс-анализа доктрин и концепции российской трансформации?

Во-первых, возможен компромисс на базе триады ценностей: а) социальное партнерство государства, бизнеса, трудящихся; б) рыночная свобода; в) сильное государство. Компромисс не из легких. Главное в том, что перманентный раскол в российском обществе мало-помалу рассасывается и не потеряны раз и навсегда перспективы возрождения России.

Во-вторых, в условиях системного кризиса отвергаются как запоздалые, так и преждевременные нововведения, и нужен особый так в ускорении и торможении движения вперед. Ни одна из форм хозяйства не обладает явным преимуществом. Посему надо предоставить гарантии реальному сектору и рынку ценных бумаг, крупному, среднему и малому бизнесу, государственным и частным предприятиям и фирмам.

В-третьих, общенациональный консенсус означает согласие на выполнение программы-минимум. Национальная идея обустройства России (ее территории, быта и духа) накладывает запрет на сепаратизм, подрыв государственности, на политику «чем хуже, тем лучше».

СНОСКИ И ПРИМЕЧАНИЯ

¹ См.: Нуреев Р., Рунов А. Россия: неизбежна ли деприватизация? // Вопросы экономики. 2002. №6. С.16-17, 26-27.

² См.: Качанов П., Кушнир И. Скрытые «группы интересов» как фактор перераспределения ресурсов // Общество и экономика. 2001. №1. С.57-66.

³ См.: Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточно-европейского капитализма // Вопросы экономики. 1996. №6. С.4-26.

⁴ См.: Андреев В. Постсоветская приватизация в свете теоремы Коуза // Вопросы теории. 2003. №12. С.120-136.

⁵ См.: Радыгин А. Россия в 2000-2004 годах: на пути к государственному капитализму? // Вопросы экономики. 2004. №4. С.42-65.

⁶ См.: Общ. науки и совр. 2002. №2. С.5-27.

⁷ См.: Магун Артемий. Опыт и понятие революции // НЛЮ. 2003. №64. С.54-79.

⁸ См.: Кива А. Такие разные реформы // Свободная мысль. 2004. №2. С.12-25.

⁹ См.: Эксперт. 2004, 19-25 апреля. С.10-25.

¹⁰ См.: Белоцерковский Вадим. Выдь на Волгу! // Свободная мысль. 2003. №12. С.50-55.

¹¹ См.: Селищев Е.Н. Территориальное развитие Ярославской области и возможные пути преодоления пространственных противоречий // Экономические и социальные проблемы российского общества. Яр.: ЯФ ВЗФЭИ. 2003. С.62-72.

¹² См.: Фрумкина Ревека. Там, где в пространстве затерялось время... // Новый мир. 2004. №3. С.125-130.

¹³ См.: Нефедова Татьяна. Географические вариации сельского хозяйства // Отечественные записки. 2004. №1. С.60-75.

¹⁴ На одном фланге лозунг «от ваучера – по Волге» (легковому автомобилю), на другом – клич «омыть сапоги в водах Индийского океана». Нет нужды называть фамилии знаковых фигур, они известны широкой публике.

¹⁵ См.: Вопросы экономики. 2000. №6. С.102-113.

¹⁶ См.: Вестник Моск. ун-та. Серия «Экономика». 1996. №3. С.3-15.

¹⁷ См.: Корняков В.И. О российской долгосрочной стратегии обгоняющей экономики // Россия в экономических системах всемирного хозяйства: обогнать, не догоняя. Яр.: ЯГПУ. 2002. С.158-162.

¹⁸ См.: Постзападная цивилизация. Либерализм: прошлое, настоящее, будущее / под общ. ред. С.Н.Юшенкова. М., 2002.

¹⁹ См.: Мюллер К., Пикель А. Смена парадигм посткоммунистической трансформации // Социс. 2002. №9. С.67-82.

²⁰ См.: Итоги. 2004, 18 мая. С.20.

²¹ См.: Кара-Мурза Алексей. Россия – страна стихийных либералов // Эксперт. 2001. 2 июля. С.46.

²² Послушаем французского либерала начала XIX века: “За произволом в отношении собственности вскоре следует произвол в отношении личности... Произвол заразителен... Нарушение прав собственника обязательно провоцирует сопротивление». См.: Классический французский либерализм. М.: РОССПЭН. 2000. С.141-145.

²³ См.: Улюкаев А.В. Демократия и экономическое развитие: мировой опыт и уроки для постсоциалистических стран // Общ. науки и совр. 1998. №5. С.5-18; Мау В. Посткоммунистическая Россия в постиндустриальном мире: проблемы догоняющего развития // Вопросы философии. 2002. №7. С.4-25; Ясин Е. Бремя государства и экономическая политика (либеральная альтернатива) // Вопросы экономики. 2002. №11. С.4-30.

²⁴ См.: Ясин Е. и др. Реализация либеральной стратегии при существующих ограничениях // Вопросы экономики. 2000. №7. С.4-20.

²⁵ См.: Гайдар Е. Современный экономический рост и догоняющее развитие // ММЭ и МО. №8. С.31-40; Его же. Восстановительный рост и некоторые особенности современной экономической ситуации в России // Вопросы экономики. 2003. №5.

²⁶ См., например: Меньшиков С. Взгляд на реформы и регулирование экономики // Вопросы экономики. 1997. №6. С.23-25.

²⁷ См.: Независимая газета. 1996, 1 июля.

²⁸ См. расчеты А.Иларионова // Вопросы экономики. 1998. №6. С.25-26. С тех пор ситуация кардинально не изменилась.

²⁹ См.: Буртин Юрий. Исповедь шестидесятника // Дружба народов. 2000. №12. С.122-134.

³⁰ См.: Мау В. Латинская Америка: воспоминания о будущем? Очерк политической экономии популизма // Открытая политика. 1996. №5-6. С.64-70.

³¹ См.: Приватизация и собственность работников // Вопросы экономики. 1996. №8. С.109-121.

³² См. Зимина Т.В. Акционерные общества работников // ЭКО. 2002. №3. С.70-102.

Выводы

1. Глобализация как вызов для ученых и корпорация сложна тем, что превалируют неявные тенденции под толщей необозримого информационного массива, где переплетены истина, полужистина, откровенная ложь.

У глобализации множество адресатов. И даже глобальная элита многослойна – владельцы крупных корпораций, высший менеджмент, многоязычная меритократия, политики и общественные деятели, ученые на виду и создатели массмедийных мифов.

Корпоративная глобализация своей проповедью открытости и мобильности ставит в тупик и международные организации, и суверенные правительства (особо развивающихся стран), и население вкупе с властями и деловыми людьми территорий, ждущих инвестиций и опасющихся вытеснения с насиженных рыночных ниш.

Глобальные альянсы – это новый синтез конкуренции и сотрудничества, инструмент управления глобализацией, обращение к ценным бумагам и стандартам, начало глубокой и продолжительной реорганизации.

Глобализация ведет к возвышению и обеднению потребностей. Молодежь отвергает отсталые рабочие места и низкую заработную плату. Суверенитет государства оказался разделенным (Д. Веллипен) с новыми претендентами во власть (международные организации и альянсы корпораций).

Глобализация требует преодоления функциональной неграмотности в области культуры согласия (консенсуса) и погашения конфликтов.

2. Регионализация мирового хозяйства вынуждает создавать коллективные валюты и обращаться к корзине валют для платежных и кредитных операций. В монетарной политике денежные власти и корпорации существенно расширили и усложнили инструментарий регулирования: спрос и предложение денег, скорость обращения денег, денежные агрегаты, учетная ставка, фонды обязательных резервов, стандарты достаточности капитала и многое другое (банкротство банков, портфель активов, рационализация кредитов).

Региональные альянсы государств и корпораций существенно влияют на общемировые рейтинги. К традиционным центрам (США, Япония) следует причислить и новых потенциальных лидеров (Китай, Индия, Бразилия, Австралия, ЮАР и др.) Шансы на достойные места имеют и малые страны Европы.

В каждом регионально-цивилизационном сообществе происходит сложная и продолжительная реорганизация. И она не может не сказаться на появлении региональной автаркии со всеми вытекающими отсюда последствиями. Геоэкономический атлас мира ждут важные перемены.

3. С рубежа веков в России начинается второй этап трансформации экономики и общества. Его важнейшие критерии: преодоление спада и выход на траекторию роста ВВП, начало институциональных и структурных реформ, освоение достижений «тихой» революции в корпоративном управлении.

Успех или провал задач второго этапа преобразований напрямую зависит от итогов реформирования ЖКХ и замены льгот компенсациями. В сфере ЖКХ сохраняется «неуживчивое соседство» плановых и рыночных инструментов, множество действующих лиц с непересекающимися интересами, не изжит монополизм структур советского типа, население остается консервативным в основной своей массе и слабо реагирует на нововведения. К тому же ЖКХ еще не состыковано с ипотекой, реформой местного самоуправления. В России сохраняются запредельные риски разного свойства и происхождения.

ГЛАВА 3. «ТИХАЯ РЕВОЛЮЦИЯ» В МЕНЕДЖМЕНТЕ

Стратегически важно смотреть на отдаленные вещи так, как будто они находятся рядом, а на то, что рядом – смотреть со стороны.

Заповедь для менеджеров

Малая методология, или исследовательская программа, задействованная в этой главе, сочетает взгляды снаружи и изнутри, внешней и внутренней среды, с отдаленного и близкого расстояния, без противопоставления революционных и эволюционных начал в менеджменте. Сохранен трехтактный алгоритм: 1) поле взаимодействия экономической теории и корпоративного управления; 2) новые технологии корпоративного управления и 3) общее и особенное в стилях менеджмента (сравнительный менеджмент).

1. Экономическая теория и корпоративное управление: поле взаимодействия

Фирма, предприятие, предприниматель – особый субъект экономических отношений и предмет экономической теории, издавна привлекающий внимание мыслителей всех эпох.

Непреложным стало утверждение, что предприниматель несет бремя риска и неопределенности: Р.Кантильон (1734), И.Тюннен (1850), Ф.Найт (1972).

От Ж.Б.Сея идет определение предпринимателя как координатора взаимодействия факторов производства.

Эпохой в теории предпринимательства стала концепция новаторства («созидательного разрушения») Й.Шумпетера (1883-1950). Шумпетер придал новаторству расширительный смысл: выпуск новых благ, внедрение новых технологий, освоение новых рынков, коммерческое использование существующих благ, изменение отраслевой структуры и др. Новаторство создает одну монополию и разрушает другую. В наследии Й.Шумпетера имеются важные подсказки для анализа соотношения новаторства, подражания, рутины и консерватизма в корпоративной и национальной экономике¹.

Концепция новаторства получает дальнейшее развитие в работах И.Кирцнера, ученика Л.Мизеса: прибыль – это не только продукт капитала, но и результат реализации оригинальной идеи, инициативы и зоркости выше средних значений. Содержание деятельности предпринимателя в качестве совладельца и менеджера ближе всего к инженерной деятельности, отмечено неустанным поиском и овладением знаний многих наук².

Корпорация станет гибкой, адаптивной, творческой, если овладеет наукой и искусством социологизации управления, привлечет интеллектуальные кадры, внедрит там, где это целесообразно, модульный принцип организации³.

Теория фирмы занимает особое место в дискуссиях среди представителей основных течений экономической мысли.

Классики и неоклассики (А.Смит, А.Маршалл, Дж.Робинсон) защищают такие тезисы. Фирма – элемент структуры рынка. Поведение фирмы аналогично поведению домохозяйств и поддается предсказанию по производственной функции, бюджетной линии, разнообразным кривым (спроса, предложения, эластичности, безразличия и т.д.).

Институционалисты (Р.Коуз, Ф.Найт, О.Уильямсон) имеют другое представление о рынке. Фирма противостоит рынку как внутреннее внешнему (среде). Фирма регулярно вступает в сферу несовершенных контрактов. Фирма неотделима от организации, создаваемой людьми для повышения эффективности использования ее ресурсов и возможностей. Значит, для нее важны варианты принимаемых решений, сценарии будущего, мотивации работников, организация контроля, формы стимулирования и др.

Эволюционисты (Р.Нельсон, С.Уинтер) видят в фирме, прежде всего, члена делового сообщества («популяции»), обладателя собственных традиций, стратегий, ценностей. У фирм нет и не может быть единых критериев оптимальности и эффективности.

К началу XXI века в России утвердилась самобытная школа экономистов, профессионально изучающих корпоративное управление (Ю.Винслав, Г.Клейнер, А.Клепач, А.Радыгин, О.Хмыз и др.). За последние два-три года пополнился авторский список. Изданы монографии А.Большакова (СПб), Ф.Завьялова, Е.Никитской, Ю.Ласточкина (Ярославль), Г.Гутмана (Владимир), Е.Скаржинской (Кострома) и др. Во многих статьях общетеоретического плана выдвигаются идеи и гипотезы, актуальные для исследования роли и места корпораций в трансформации экономики в России.

Так, Е.Ясин констатирует: адаптация макроэкономики к рыночным условиям более или менее завершена, она должна быть дополнена модернизацией снизу.

В.Миловидов, участник «круглого стола» в журнале «МЭ и МО» категоричен в своем выводе о том, что необратимость макроинституциональных преобразований не гарантирована без адекватных сдвигов на микроуровне.

Г. Клейнер считает, что после макроэкономического регулирования поведения микроэкономических агентов должна наступить фаза мезоэкономики, преодоления фрагментарности и анклавности экономического пространства России. Он же корректирует свои взгляды середины 90-х годов и выдвигает тезис о наступлении новой вехи в корпоративной жизни: вместо «экономики физических лиц» наступает время «экономики брендов» (отраслевых и региональных лидеров)⁴.

Е.Скаржинская обстоятельно развивает идею диффузии институтов первого уровня (укорененных в макро- и микроуровнях) в институты второго уровня (правила игры). Ей же принадлежит адаптация триады Коммонса к индивидуальному обмену на материале российской действительности⁵.

Российские экономисты настаивают на необходимости дополнения корпуса черт «экономического человека» (автономность, эгоизм, рациональность, компетентность, мотивы накопления богатства и сокращения трудовых затрат) свойствами «институционального человека», действующего при несовершенной информации, избытке товаров и активов, разной скорости и переменных издержках адаптации к изменениям макроэкономического фона⁶.

Метаморфозы конце XX века формируют новый тип капитала – социальный, являющийся продолжением и развитием «человеческого капитала». Его каркас покоится на факторе доверия (в расширительном смысле, для всех агентов экономики)⁷.

Новые издания учебников и пособий, курсов лекций не обходятся без глав, параграфов и фрагментов, посвященных корпорациям и корпоративному управлению (авторы и отв. Редакторы: В.Д.Камаев, Б.А.Райзберг, С.С.Носова, В.Я.Иохин, В.И.Видяпин, А.И.Добрынин, Г.П.Журавлева, Л.С.Тарасевич, А.С.Булатов, М.Н.Чепурин, У.Базелер, З.Сабов и др.).

Имеющиеся публикации в экономических и смежных науках позволяют составить типологию предприятий и фирм (см. рис. 1).

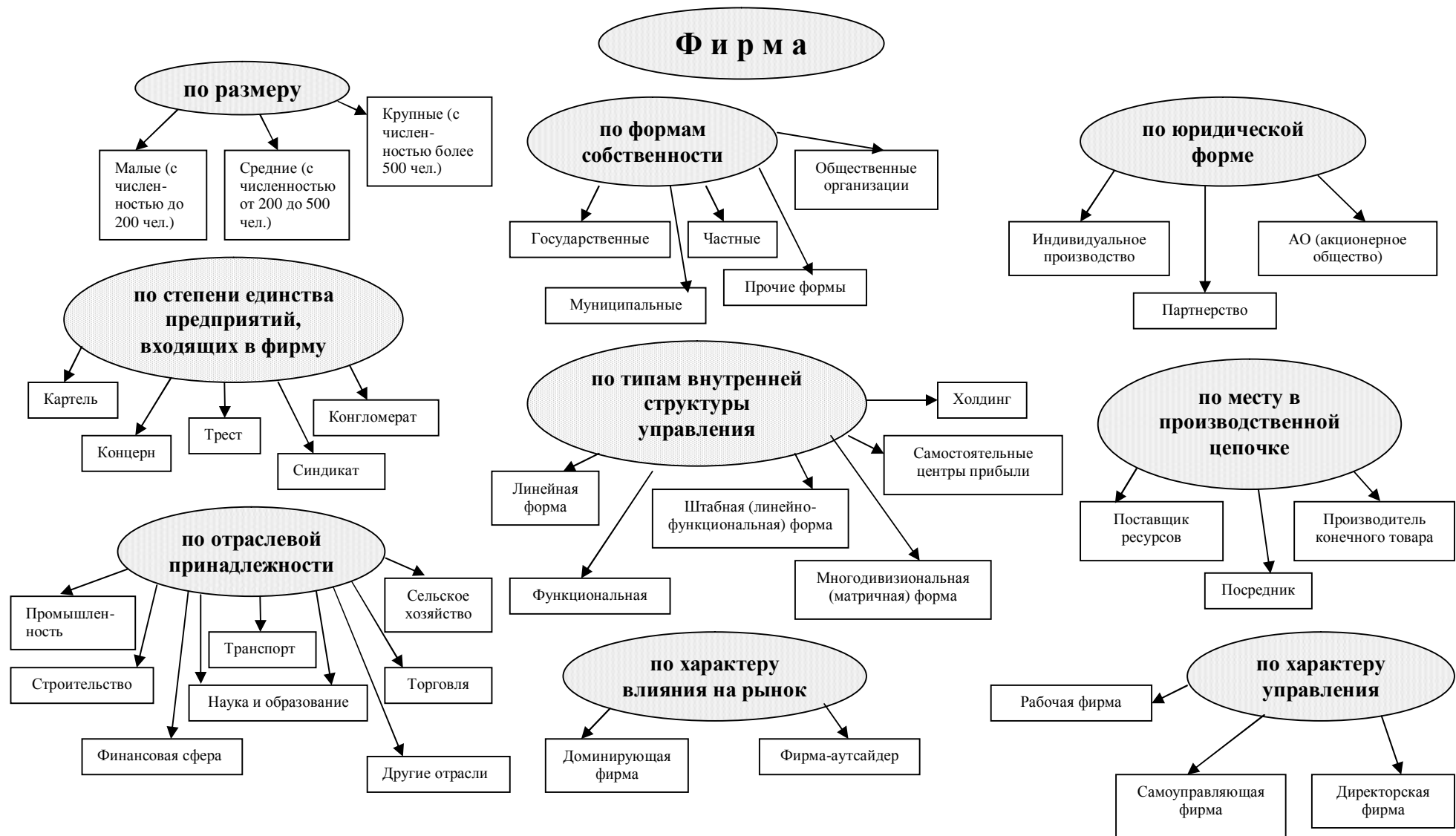


Рис. 1. Типология предприятий и фирм

Экономическая теория выдвинула множество объяснений происхождения и живучести феномена неплатежей (по налогам, услугам естественных монополистов, по контрактам), феномена уникального (немыслимо в 30-80-е годы в СССР), многофакторного, застарелого.

1. Либерализация цен без компенсации потерь по оборотным средствам предприятий (частый аргумент в директорской среде).

2. Уродливая структура денежной массы из-за масштабного привлечения суррогатных цен. Явление идет на убыль, но еще много «мусорных» векселей.

3. Частная, неконтролируемая, в обход государственной монополии, эмиссия денег банками, предприятиями, регионами через выпуск займов, векселей, других деловых обязательств.

4. Скрытый способ накопления в условиях инвестиционного «голода» и обвала государственных источников финансирования.

5. Эффективный способ уклонения от налогов и перевод капиталов в «теневую» экономику, а через оффшоры – за рубеж.

6. Идеальная схема для личного обогащения и конвертации доходов в СКВ, недвижимость и другие активы.

7. Глобальное завышение цен на «свои» товары и услуги в результате нарушение аксиом рыночного ценообразования, эффективного маркетинга и менеджмента.

8. Неплатежи как следствие слабости государства, побочный продукт рыночной революции (В.Мау)⁸.

Теоретиков должен заинтересовать последний (8-й) тезис. Остальные относятся к перипетиям экономической политики и своекорыстию корпораций, фирм, предпринимателей.

Трансакционные издержки (ТАИ) – ключевое понятие в неонституционализме⁹. Как ведут себя ТАИ в условиях трансформации экономики в России? Но для понимания сути проблемы необходим небольшой исторический экскурс.

Концепция ТАИ утвердилась в структуре экономических знаний относительно поздно. Экономистов по преимуществу интересовали проблемы ценообразования и объемов производства, отвечающие критерию прибыльности. Их не интересовало ни внутреннее устройство фирмы, ни происходящее между покупкой факторов производства и выпуском товаров для продажи.

Р.Коуз своей статьей «Природа фирмы» (1937) заложил фундамент трансакционного подхода к исследованию роли и места фирмы в рыночной

экономике. Почин Р.Коуза поддержали – не без паузы и колебаний – А.Алчиан, Г.Демсец, О.Уильямсон, Дж.Стиглер и др.

Новаторство Р.Коуза идет от обнаружения экономического парадокса: большая часть ресурсов общества задействована внутри фирмы, но использование этих ресурсов напрямую связано с функционированием рынка. Чем фирма привлекает предпринимателей и лиц наемного труда? Ф.Найт в книге «Риск и неопределенность» (1972) обнаружил мотивацию персонала фирмы – согласие на контроль со стороны предпринимателей в обмен на гарантию стабильности оплаты труда. Р.Коуз подошел к ответу на этот вопрос с позиции собственника капитала. Учреждая фирму, предприниматели выигрывают за счет экономии трансакционных (социальных) издержек, т.е. затрат сверх цены контракта (статья «Проблемы социальных издержек», 1960)¹⁰.

Д. Норт классифицировал ТАИ на следующие этапы: а) издержки, связанные с поиском информации о контрагентах, ценах и ценовых ожиданиях; б) издержки на ведение переговоров по условиям контракта и заключения сделки; в) издержки по разработке системы стандартов и контроля за качеством; г) издержки по правовому регулированию собственности; д) издержки в результате нарушения условий контракта. ТАИ по характеру функций делится на две группы: 1) издержки координации и 2) издержки по спецификации и защиты прав собственности. Чем выше ТАИ для фирмы и общества, тем больше они тормозят и затрудняют становление и совершенствование рыночного механизма.

Трансакционный подход дал междисциплинарный эффект, способствуя развитию права собственности, теории организаций, экономической теории. Р.Коуз, таким образом, обосновал взаимозависимость между уровнем ТАИ и размером фирмы, сравнительные преимущества по ТАИ индивидуальной, корпоративной и государственной форм предпринимательства. В трансакционном подходе Р.Коуза важен финальный вывод: все, что происходит от организаций, очень важно для понимания того, что происходит за их пределами¹¹. Иными словами, в ТАИ заложены микроэкономические основания трансформационных процессов в макроэкономике.

Неоинституциональная концепция ТАИ освобождается от отдельных устарелых положений. Постулат о нулевых ТАИ оторван от реальности. По язвительной реплике Дж.Стиглера: мир с нулевыми ТАИ оказывается странным, как физический мир без сил трения¹². Смягчен былой водораздел между организацией и рынком. В теории менеджмента прорабатываются процедуры принятия решений и критерии оптимальности самого решения. С

подачи Дж.Стиглер акцент в теории фирмы перемещается с ТАИ на способность персонала коллективно приобретать и умножать знания.

Однако концепция ТАИ исключительно актуальна для России. Как же интерпретируют своеобразие и динамику ТАИ российские экономисты?

В.Кокарев объясняет общий рост ТАИ в России разнообразными причинами. Во-первых, сохранением зоны действия распределительного механизма (нерыночного происхождения) по финансовым потокам, оборонному заказу, закупкам для государственных нужд. Во-вторых, рыночные преобразования вынуждают и общество, и фирмы на экстраординарные издержки по адаптации к рынку в связи со снижением объемов выпуска, увеличением нагрузки на инфраструктуру связи и телекоммуникаций, по регистрации учредительных документов, эмиссии ценных бумаг, переобучению персонала – маркетингу, менеджменту, финансовому анализу, бухгалтерскому учету, аудиту. В-третьих, классические ТАИ присущи любой фирме, ищущей свою рыночную нишу. В условиях монополизма на рынках финансовых, рекламных и информационных услуг эти издержки могут стать и становятся запредельными¹³.

А.Шаститко определяет ТАИ как издержки взаимодействия, наслаивающиеся на издержки трансформации. Получается непривычная совокупность связей и издержек, порожденных институциями переходного общества, технико-экономической многоукладностью. Осложняют изучение ТАИ резкие перепады в секторах экономической деятельности с точки зрения состояния конкуренции и ценообразования. Научной «целиной» остается анализ ТАИ в призме эффективности использования ресурсов¹⁴.

С.Малахов уделяет первостепенное внимание взаимосвязи ТАИ и системы расчетов в российской экономике (бартер, взаиморасчеты, денежные суррогаты). Отсюда разительное несовпадение рыночных цен и цен бартера и приравненных к нему инструментов. К тому же пропускная способность этих суррогатов относительно невелика и сопровождается составлением многоходовых клиринговых цепочек. Ужесточение налоговой политики, по мнению С.Малахова, равносильно появлению дополнительных ТАИ из-за необходимости перманентной перегруппировки долговых обязательств предприятий¹⁵.

А.Вереникин называет рост ТАИ структурным сдвигом первостепенной важности, оборотной стороной внедрения рыночных инструментов и стимулов. Величина ТАИ коррелируется с действием тех факторов, выпавших, по его мнению, из поля зрения ученых: 1) рост специализации в современной экономике; 2) размеры фирмы и 3) взаимодействие государственных и частных

структур по секторам деятельности и товарным группам. ТАИ зависит от культуры контрактов. Ведь в контракте закладываются пучки прав собственности, обязательств и взаимных услуг. Для покупателей рост ТАИ означает сверхрыночную надбавку к цене или уступки по другим позициям контракта, для продавцов – приближение к верхней границе потенциального спроса и предложения и соответствующую упущенную выгоду. Несовершенство судебных разбирательств по контрактным конфликтам взвинчивает ТАИ до запредельных величин¹⁶.

В.Радаев по-своему структурирует ТАИ: издержки по входу и выходу с рынка, получению доступа к ресурсам, издержки по передаче, спецификации и защите прав собственности, заключению и обслуживанию деловых отношений. Особо велики непредвиденные расходы (точнее – взятки) при регистрации и лицензировании фирм, проверке фирмы контрольными и правоохранительными органами, по стимулированию деловых партнеров, обеспечению безопасности бизнеса и др¹⁷.

Итак, в России происходит сращивание стандартных и специфических транзакционных издержек. Завышенные ТАИ объяснятся трояко: а) незрелостью корпораций и корпоративного управления; б) живучестью неплатежей (сфера неуклонно сокращается) и в) деформированностью рыночной среды. Отсюда приоритетность задачи по повышению эффективности государства, с одной стороны, и по радикальной перестройке корпораций и корпоративного управления, с другой. Неподъемные ТАИ сплошь да рядом являются главной причиной высокой «смертности» в малом бизнесе, тогда как крупный капитал (не говоря уже об «олигархах») перекладывает их на покупателей, зависимых партнеров. Разная чувствительность к ТАИ – одна из особенностей трансформирующейся экономики.

Становление мощного слоя предпринимателей и корпораций (в советское время запрещаемых, изгоняемых, третируемых как «родимые пятна» капитализма) потребовало выяснения роли и места корпоративного интереса в системе интересов трансформирующегося общества в России. Попутно стали дополняться и уточняться свойства интересов вообще.

Специальное исследование корпоративным интересам посвятил А.В.Горбачев¹⁸. Его концепция исходит из многоаспектности экономических интересов вообще и корпоративных в частности.

Интересы относятся к четвертому срезу изучения экономических отношений – сфере их функционирования. Предыдущие срезы связаны со взаимодействием производительных сил и производственных отношений соответствующей

исторической эпохи, системообразующими отношениями (продукт труда, соединение средств производства с рабочей силой, прибавочный продукт), развитием экономических отношений на базе последовательных ступеней обобществления (социализации)¹⁹.

Интересы – интегративное свойство функционирующих экономических отношений. Здесь может быть востребована мысль Ф.Энгельса: через интересы проявляются экономические отношения. Интегрированность интереса позволяет локализовать его природу повсюду, где мы сталкиваемся с поведением хозяйствующих субъектов. Но интерес нельзя идентифицировать только с одним каким-то экономическим отношением; вся совокупность экономических отношений описывает нам состояние и движение экономических интересов и наоборот. Конъюнктура и векторы экономических интересов являются точками-индикаторами эволюции экономических отношений (разумеется, с оговорками на мобильность и непредсказуемость поведения корпораций).

Экономические интересы занимают промежуточное положение между потребностями и экономическими отношениями. В отдельном (интерес) проявляется общее (экономические отношения). Именно в сфере реализации интересов наблюдается единство объективного и субъективного. В процессе трансформации экономики вновь возрождается дискуссия о том, что первично: преобразование среды функционирования хозяйствующих субъектов или кардинальная перестройка их экономического поведения?

Интерес – сложное явление, имеющее свои ступени движения. Выделяют пять фаз движения: зарождение, становление, проявление, реализация, институционализация. Эти фазы обеспечивают инструментализацию понятия «интерес», т.е. делают его доступным для использования в прикладных дисциплинах, например, в менеджменте.

Стадиальность интереса вынуждает экономическую теорию пользоваться понятиями из социологии и политологии. Так, соприкасаются с социологией такие виды интересов, как непредставленные, ложно понятые, конфронтационные, параллельные, совместные и др. Политология помогает экономистам выявить связи между субъектами экономических отношений и интересами. Дело в том, что эту связь организуют совместно или отдельно государство и рынок. Поэтому концепция корпоративных интересов должна вобрать в себя разработки политологов (и социологов) о представительстве и лоббировании интересов (институционализация). Почин поддержан с разных сторон (публикации А.Г.Здравомыслова, С.Сулакшина и А.Романихина,

н.Лапиной и А.Чириковой, Е.Б.Тихомировой, Р.Нуреева и А.Рунова, серии заметок в «Эксперте»)²⁰.

Интерес – это способ выгодного, приемлемого или целесообразного получения жизненных благ или создания благоприятных условий жизнедеятельности. Интерес как выгода (прямая или косвенная) локализуется в доходе, сближается с ним, а то и сливается. Выгода многолика. Посему существует совокупность индикаторов, измеряющих меру выгоды бизнеса для конкретных носителей интереса. Современный менеджмент отработал десятки прямых и сотни производственных индикаторов финансово-экономической результативности ведения предпринимательства. Ужесточение конкуренции в эпоху глобализации делает нереальной для многих максимизацию прибыли, ибо противодействие со стороны конкурентов велико и зачастую непреодолимо. Много желающих «снять сливки», поймать благоприятный момент. Прибыль – результат давних решений, ее приходится долго ждать в наукоемких отраслях. К лидерам бизнеса предъявляются завышенные требования. Стратегический альянс – это дискриминация субъектов рынка, ибо закладывается сверхприбыль не для всех. Погоня за высокой прибылью может разрушить ценность ресурсов предприятия и фирмы: одни активы становятся выгодными, а другие – избыточными, невыгодными (по критерию прибыльности)²¹.

Коль в интересе важно целеполагание, то в менеджменте выделяют три типа: стратегическое, оперативное (решение в целевой рамке) и тактическое. Из множества определений стратегии фирмы воспользуемся определением из учебника по экономической теории СПб ГУЭ и Ф: стратегия – это выбор фирмой долгосрочных целей и задач, утверждение курса ее действий и распределение ресурсов²². не забудем, что могут быть различия между коренными интересами корпораций и избранной ею стратегией.

Интересы, как известно, бывают индивидуальные, групповые и общественные. Какие из них первичны, а какие вторичны? Наша позиция – эти дискуссии неплодотворны²³. Важно другое: как идет согласование интересов, кому и какие полномочия (особо к ресурсам) предоставляются. Эта проблематика важна в межбюджетных отношениях, налоговой реформе, местном самоуправлении. Она едва намечена во взаимоотношениях корпораций и власти. Здесь важна взвешенная реализация принципа субсидиарности (их взаимодополняемости). Применительно к нашей теме субсидиарность предполагает четкие уяснения и распределение социальных обязательств бизнеса и государства. От способа внедрения субсидиарности во многом зависят и модели рыночной экономики: в США инициативу берет на себя

индивид, а государство обеспечивает запросы уязвимых слоев населения; в Евросоюзе государство обеспечивает минимальный социальный стандарт для всех и большинства²⁴.

Корпоративный интерес – это позиционирование хозяйствующих субъектов по отношению к своей внутренней и внешней среде. Этот компонент корпоративного интереса подробно описан в литературе и отражен в учебниках и пособиях²⁵. корпорации важно знать угрозы и возможности, исходящие от государства, определять благоприятные и неблагоприятные сценарии развития событий, минимизировать, а то и устранять риски репрессий со стороны прокуратуры, суда, налоговой инспекции, финансового контроля и др. Возрастает интерес отдельных корпораций к повышению своего статуса в обществе, репутации.

Обогащает содержание понятия «корпоративные интересы» концепция «сетевой экономики» (М.Кастельс, Л.Тевено, А.Неклесса, В.Чекмарев и др.)²⁶. Правительство, элиты, менеджеры, принимающие решения, реализуют свои интересы через сети. Они должны постоянно позиционировать себя к союзникам и противникам. Сети уменьшают транзакционные издержки и облегчают ведение деловых операций. Вхождение корпораций в сеть и дальнейшее участие в ней приводит к институционализации сетевого (коллективного) интереса, нахождения смысла взаимодействия. В сетевых организациях возникает особый вид конкуренции – конкуренция талантов и идей. Участники сети обеспечивают своим товарам и услугам пространственную экспансию.

Значительные сдвиги происходят в структуре акционерной собственности. Многие исследовательские центры регулярно проводят опросы и обследования больших групп промышленных предприятий по типу доминирующих собственников. Сошлемся в качестве примера на данные Российского экономического барометра (РЭБ). Итоги представлены в табл. 3. Прослеживается явная тенденция к сужению «зоны контроля» работников и увеличению влияния менеджеров. Однако исследователи остерегаются делать вывод о необратимости становления в России менеджериальной собственности.

Начало века богато на идеи и наблюдения, которые еще не «тянут» на самобытную концепцию, но их игнорирование обеднит познавательный потенциал экономической теории и корпоративного управления. О них – отдельной фразой или абзацем.

Таблица 3

Распределение предприятий-респондентов РЭБ по группам с различным видом доминирующих собственников, 1995-2001гг. (в %).

Тип доминирующих собственников	1995	1997	1999	2001	2003 (прогноз)
Инсайдеры	59	53	48	54	61
Менеджеры	7	11	15	25	38
Работники	52	32	33	28	23
Аутсайдеры	36	39	45	39	32
Нефинансовые аутсайдеры	27	28	34	33	25
Финансовые аутсайдеры	9	11	11	6	7
Государство	5	8	7	8	7

Источник: Вопросы экономики. 2001. №12. С.109.

Я.Кузьминов: бизнес – единственная группа в России, которая нуждается в государстве как арбитре (эта функция государства не подходит для чиновника и населения). Однако здесь требуется скидка на российские условия, ибо крупный капитал пока предпочитает рентоориентированное поведение, а не следование принципам конкуренции²⁸. Бизнес крайне заинтересован в быстрой и эффективной реформе государственного управления, чиновник никогда не станет открыто противодействовать верховной власти, но ему никогда не реформировать самого себя.

П.Фишер предлагает для превращения России в привлекательный рынок для иностранных инвесторов искать и находить поле для сотрудничества с европейскими ТНК – носителями передовых технологий. Налицо два явных аттрактора: еврозона перенасыщена капиталом, ищущим новые сферы приложения (1) и политическая поддержка лидеров Германии, Франции, Италии и других стран (2). Формула «долги за акции», возведенная в ранг общей политики, в корне ошибочна из-за явного несоответствия спроса и предложения пакетов акций²⁹.

Э.Рудык обращает внимание на рост акций протеста на приватизированных предприятиях. Обнаружено, что мотивы протеста разнокачественные: 1) невыплаты вознаграждения, сокращения занятости, закрытие предприятий (традиционные заботы профсоюзов); 2) против смены собственников и менеджеров (часто по наущению прежнего директората) и 3) новые требования к менеджменту (самое любопытное веяние рыночной экономики).

Л.П.Евстигнеева и Р.Н.Евстигнеев разоблачают романтизированные мифы о всемогуществе свободной конкуренции. В индустриальном ядре России ее не может быть очень долго или она будет иной, чем в малом бизнесе. До

августовского кризиса бартер формировал целостность российской экономики, ибо при всех своих минусах ориентировал на внутренний рынок³¹.

П.Маршан и *И.Самсон* (Франция), опираясь на зарубежный опыт, подчеркивают роль мировых городов(метрополисов) и сосредоточения в них всех фракций бизнеса. По их данным, в России могут стать звеньями мировой цепочки метрополисов Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Казань, Самара, Екатеринбург, Ростов-на-Дону. В Азиатской России в числе потенциальных кандидатов названы Новосибирск, Красноярск, Иркутск, Чита, Хабаровск, Владивосток. Нижняя граница для метрополиса – 1 млн. жителей. Дальний Восток России подпадает под влияние Саппоро (Япония) и Харбина (Китай). Город станет метрополисом, если, помимо экономического притяжения, будет культурным центром и обладать местами неформального общения. В назидание авторам будущих проектов нужно сказать: неудача с объединением Франкфуртской и Лондонской фондовых бирж объясняется отсутствием пабов в Германии, к которым привыкли трейдеры в Великобритании³².

Т.Анисимова и еще 5 авторов приходят к заключению, что ни одна из существующих партий не готова к роли правлящей. Почему? Практика игнорирования политических документов предшественников и оппонентов. Самоназвания не отвечают духу и букве идеологии, практическим действиям. Каждая партия имеет свои любимые темы для обсуждения, не увязанные с актуальными проблемами страны. Выборы для любой партии – это пропуск во власть, а не подготовка к решению конкретной проблемы³³.

О.В.Криштановская, Ю.В.Хуторянский делают нелицеприятный вывод для российской элиты: институт номенклатуры, практически разрушенный в эпоху Ельцина, с 1995 года стал возрождаться. С начала века большой карьерный скачок практически невозможен (исключение – для лиц из ближайшего окружения В.Путина). Соотношение омоложения и постарения кадров неодинаково для законодательной, исполнительной, региональной и судебной власти³⁴. Феномен заслуживает самого пристального реагирования.

К обсуждению корпоративной тематики активно подключились и юристы. К.Ю.Тотьев высказывается за становление в России предпринимательского права, отмечая, что а) толкование предпринимательства в налоговом кодексе (НК) и антимонопольном законодательстве фрагментарны и дают основания для коллизий; б) в предпринимательстве задействованы частные и общественные интересы (например, защита миноритарных акционеров – это публичный интерес; в) каждый режим работы предпринимательства (организация, производство благ и корпоративность) нуждается в своем наборе

правил и процедур³⁵. Н.И.Михайлов отмечает любопытный юридический парадокс: отсутствует федеральный закон о холдингах, но имеются многочисленные ссылки на холдинги в нормативных актах, прежде всего в Гражданском кодексе (ГК) и в законе об акционерных обществах. Холдинги возникают в результате: а) реорганизации существующего общества и б) на договорных основаниях. Много путаницы и в законодательстве относительно правового статуса материнской и дочерних компаний, зависимого общества, системы участия по договору и др. Финансово промышленная группа (ФПГ) – это объединение юридических лиц, но само таковым не является. Но отдельные функции юридического лица за ним закреплены (консолидированный налогоплательщик, представление отчетности и др.)³⁶. Один из соавторов (В.С.Гнатко) в отдельной монографии подытожил изъяны и пробелы в государственно-правовом регулировании холдингов³⁷. В.В.Бараненков настаивает на уточнении статьи 48 ГК о юридических лицах. В ГК не раскрывается понятие «организация». Признаки не соподчинены на достаточные (организационное единство и автономия, имущественная обособленность, государственная регистрация) и производные (имущественная ответственность, гражданская и процессуальная дееспособности)³⁸.

Итак, мы подошли к выводам по первому параграфу.

1. Экономическая теория и корпоративное управление способны обогащать друг друга ценными гипотезами, идеями, наблюдениями. Междисциплинарный подход оказался живучим и плодотворным.
2. корпорация как самостоятельный субъект трансформации позиционирует себя к власти, населению, партиям, к внутренней и внешней среде своей жизнедеятельности. Современные корпорации заботит не только выгода (что само собой разумеется), но и социальный статус, репутация.
3. наиболее продвинутые российские корпорации включают в программы неотложных действий соблюдение деловой этики, представительство и лоббирование корпоративных интересов, разработку и реализацию социальных программ и партнерства, ликвидацию правового вакуума по холдингам и многое другое.

СНОСКИ И ПРИМЕЧАНИЯ

- ¹ См.: Вопросы экономики. 2003. №11. С.124-129, 182-187 и др.
- ² См.: Щердина В.В. Особенности менеджмента как направления управленческой деятельности // Социс. 2001. №10. С.48-58.
- ³ См.: Иноземцев В. Творческие начала современной корпорации // МЭ и МО. 1997. №11. С.18-30.
- ⁴ См.: Клейнер Г.Б. Мезоэкономические проблемы российской экономики // Экон. вестник Рост. гос. ун-та. 2003. №2. С.11-18.
- ⁵ См.: Скаржинская Е.И. Микроэкономический анализ индивидуального обмена. Кострома. 2000.
- ⁶ См.: Клейнер Г.Б. Гомо экономикс и гомо институционалис в российской институциональной среде // Общ. науки и совр. 2003. №3. С.5-18.
- ⁷ См.: Дискин Е.И. Социальный капитал в глобальной экономике // Общ. науки и совр. 2003. №5. С.150-159.
- ⁸ См.: Вопросы экономики. 1999. №12. С.34-47.
- ⁹ См.: Гибало Н.П. Теорема Р.Коуза в новой институциональной структуре рыночной экономики // Проблемы новой политэкономии. 2000. №1. С.24-27.
- ¹⁰ См.: Коуз Р. Фирма, рынок, право. М.: Дело. 1993.
- ¹¹ См.: Фавро. Экономика организаций // Вопросы экономики. 2000. №5. С.5.
- ¹² Цит. По: Коуз Р. Указ. соч. С.16.
- ¹³ См.: Кокарев В. Институциональные преобразования: анализ трансакционных издержек // Вопросы экономики. 1996. №12. С.61-72.
- ¹⁴ См.: Шаститко А. Трансакционные издержки, содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации // Вопросы экономики. 1997. №7. С.65-77.
- ¹⁵ См.: Малахов С. Трансакционные издержки в российской экономике // Там же. С.77-87.
- ¹⁶ См.: Вереникин А.О. Трансакционные издержки в российской экономике // Вестник Моск. ун-та. Серия «Экономика». 1997. №3. С.52-64.
- ¹⁷ См.: Радаев В.В. Хозяйственный мир России // Рос. экон. журнал (РЭЖ). 1996. №№5-6
- ¹⁸ См.: Горбачев А.В. Корпоративный интерес в трансформационной экономике России // Экономический вестник. Яр. 2003. №9. С.94-97.
- ¹⁹ См.: Пефтиев. Производительные силы социализма: закономерности развития и пути обновления. Яр. 1990. С.103-113.
- ²⁰ См.: Здравомыслов А.Г. Социология российского бизнеса. М.: Наука. 1999; Сулакшин С., Романихин А. О создании системы цивилизованного лоббизма в

России // Власть. 2002. №10. С.3-10; Лапина Н., Чирикова А. Региональная власть и экономическая элита // Общество и экономика. 2003. №№6-7 (есть данные по Ярославской области); Тихомирова Е.Б. Лоббизм как специфическая форма коммуникации с общественностью // Вестник Моск. ун-та. Серия «Социология и политология». 2002. №3. С.113-127; Радаев В. Российский бизнес на пути к легализации // Там же. С.64-70; Безопасность Евразии. 2003. №2. С.121; Вопросы экономики. 2002. №6. С.26; Коммерсант Власть. 2003. 21-27 июля. С.14-16; Эксперт. 2003, 20-26 октября. С.14.

²¹ См.: Макаренко В. Экономическая аксиология экономических структур // Общество и экономика. 2002. №6. С.146.

²² См.: Экономическая теория. Учебник для вузов. СПб.: СПб ГУЭ и Ф. 2000. С.152-153.

²³ См.: Некипелов А. Проблема индивидуальных и общественных предпочтений // Свободная мысль. 2003. №9. С.5-15.

²⁴ См.: Гутник В.П. Политика хозяйственного порядка в Германии. М.: Экономика. 2002; Эткало О.А. Социально-экономическая эффективность рыночной системы хозяйства: структуралистическая концепция. Яр.-К. 2002. В Германии озабочены оказанием социальной поддержки не максимуму лиц, а лишь нуждающимся в ней. В основе социально-рыночного хозяйства лежит – пусть и с префиксами «ордо» и «нео» - все же либеральная концепция, обильно подкормленная рекомендациями институционализма. См.: Гутник В.П.. Указ. соч. С.227, 264.

²⁵ См.: Басовский Л.Г. Маркетинг. Курс лекций. М.: ИНФРА-М. 2003. С.32-36; Управление организацией. М.: ИНФРА-М. 2003. С.21-24.

²⁶ См., например: Чекмарев В. Сеть как основная форма грядущей экономической организации общества // Проблемы новой политэкономии. 2003. №3. С.48-55.

²⁷ См.: Мовсесян А., Либман А. Роль фактора власти в экономике // Экономист. 2002. №1. С.63-64.

²⁸ См.: Общ. науки и совр. 2002. №4. С.20-22.

²⁹ См.: Вопросы экономики. 2002. №2. С.83-85.

³⁰ См.: Общество и экономика. 2002. №12. С.113-116.

³¹ См.: Евстигнеева Л.П., Евстигнеев Р.Н. Рыночная экономика России: нетрадиционный взгляд // Общ. науки и совр. 2002. №1. С.5-16.

³² См.: Маршан П., Самсон И. Метрополисы и экономическое развитие России // Вопросы экономики. 2004. №1. С.4-18.

³³ См.: Власть. 2003. №9. С.31-42.

³⁴ См.: Крыштановская О.В., Хуторянский Ю.В. Элита и возраст // Социс. 2002. №4. С.49-60.

³⁵ См.: Государство и право. 2003. №10. С. 125-126.

³⁶ См.: Михайлов Н.И. Правовое моделирование создания и деятельности ФПГ // Государство и право. 2003. №7. С.19-27.

³⁷ См.: Гнатко В.С. Холдинговые компании: опыт организации и функционирования. Яр.: ЯЭМЗ. 2002.

³⁸ См.: Бараненков В.В. Понятие юридического лица в современном гражданском праве // Государство и право. 2003. №11. С.53-58.

2. Новое в корпоративном управлении

То, что топит корабли, не всегда видно моряку.

К началу XXI века в России издан солидный свод книг (российских и зарубежных авторов) по маркетингу, менеджменту, управлению организацией. По ним можно выделить важнейшие вехи в истории теории и практики управления. После становления управления как особой деятельности профессионально подготовленных людей, обособления функциональных обязанностей управленцев (Ф.Тейлор, А.Файоль) менеджмент непрерывно обогащался концепциями и практиками, приводящими к успеху. В 20-е годы управленцы овладели научной организацией труда. В 30-е годы школа «человеческих отношений» показала важность психологических аспектов управления. За 50-60-е годы продвинулись разработки по технологии принятия эффективных решений. Постфордизм внес во всеобщую копилку проектно-сметное финансирование. С 60-х годов успешно развивается менеджмент, основанный на ситуативном анализе. С 80-х годов получили гражданства самостоятельные ветви менеджмента – стратегический, инновационный, международный, управление рисками и др. Еще больше новаций приходится на 90-е годы. Все вместе взятое позволяет сказать, что в XX веке свершилась «тихая революция», о которой мало знают современники, непричастные к бизнесу. Между тем эта революция опирается на достижения всех поколений управленцев разных стран, на знания, востребованные повсюду, где только можно, из источников известных и невероятных¹.

Отныне менеджмент считает святынями такие принципы управления²:

1. Лояльность к работающим.
2. Ответственность за принимаемые решения.
3. Коммуникации снизу вверх, сверху вниз, по горизонтали.
4. Создание атмосферы в коллективе, способствующей раскрытию талантов.
5. Долевое участие каждого работника в общих результатах.
6. Своевременное распространение изменений в окружающей среде.
7. Удовлетворенность работой.
8. Согласованная работа менеджеров на всех этапах управленческой деятельности.
9. Умение слушать всех (покупателей, поставщиков, исполнителей, руководителей).

10. Этика бизнеса.
11. Честность и доверие к людям.
12. Опора на фундаментальную основательность (качество, затраты, сервис, нововведения, контроль ресурсов, персонал).
13. Видение организации (четкое представление о том, какой быть).
14. Качество личности работника и ее постоянное совершенствование.

Как видим, «тихая революция» прежде всего психологическая, касающаяся как руководителей, так и управленцев любого ранга.

Каждая революция сопровождается новациями в понятиях и символах. Не является исключением и революция в маркетинге и менеджменте. Так, Ханс Хершген (организатор семинаров в РФ в 1995, 1996, 1999 гг.) вводит свое ключевое понятие «целостная компетентность». Эта компетентность представляет собой синтез компетентности и принятия решений, профессиональных знаний, социальной компетентности. Видимо, на выбор базового понятия повлияли впечатления, полученные автором в России в середине штормовых 90-х годов. Целостная компетентность не получится без работы в команде³.

Достойное место в современных концепциях менеджмента занимает управление рисками. Риск – это не только имманентное свойство предпринимательства, но и прямой и усложненный продукт глобализации, тотальной неустойчивости и неопределенности при асимметрии информации для хозяйствующих субъектов⁴. что следует акцентировать в общей теории риска? Риск – это система угроз (потерь), индивидуализированных по объектам и субъектам хозяйствования. Дифференциация рисков начинается с выбора инвестиционного проекта или любого кардинального решения и прослеживается далее по всем фазам жизненного цикла. Самое сложное в управлении рисками – это их идентификация. Неслучайно поэтому кредитные организации, а вслед за ними и крупные предприятия создают специальные службы экономической безопасности⁵.

В России менеджеры по инвестициям сталкиваются с набором рисков традиционного и специфического происхождения. Вот примерный перечень «нашенских» рисков:

1. Что важнее: отсутствие инвестиций или риски инвестирования?
2. Действия на «авось».
3. Отсутствует страхование инвестиционных и иных рисков.
4. Невыполнение инвестиционных обязательств.

5. Индивидуальное воспроизводство рисков. В России традиционная типология рисков не работает.

6. Мало рейтингов, пригодных для оценки качества спроса и предложения на рынке инвестиций, инвестиционной привлекательности.

7. Нарастание рисков по стадиям инвестиционного проекта.

8. Многособытийность, не улавливаемая стандартными сетевыми графиками.

9. Частое преодоление внеэкономических «оврагов» в процессе инвестирования.

Каждый знаток менеджмента (а их привеликое множество) предлагает свои рецепты успеха. Нам импонируют заповеди Лори Маллинза, автора 1000-страничного учебно-методического пособия. Он призывает: А) Искать проблемы, которые видны не сразу. В этой связи используется метафора «организационный айсберг». Б) Учитывать скрытое поведение, взаимные ожидания персонала и руководства. И снова афоризм для иллюстрации: «рассерженная мышь сильнее жирного кота». Надеюсь, вы догадываетесь, кто мышь, а кто кот. В) Менеджмент – это интегральная деятельность, предполагающая освоение всего комплекса знаний, входящих в деловую культуру⁶. Созвучно с Лори Маллинзом видение менеджмента питерским ученым А.С.Большаковым. Если суммировать экскурсы в теорию и философию науки управления, то менеджер должен знать основные модели описания человека, меняться по мере эволюции мотивации начальников и подчиненных, учитывать помехи при принятии решений и их исполнении⁷.

Авангардные концепции и технологии менеджмента многолики и призывают учитывать а) множественность целей, а не только прибыль во что бы то ни стало; б) адаптацию организационной структуры к постоянно меняющимся условиям деятельности фирмы (реструктуризация, реинжиниринг); в) внедрение элементов прогнозирования и планирования; г) внимание к философии бизнеса и менталитету работников.

Стратегические цели фирмы должны отвечать на «вызовы» рыночных ситуаций:

- Выживание фирмы в условиях конкурентной борьбы;
- Избежание банкротства;
- Лидерство в отрасли или на рынке;
- Возрастание «цены» фирмы;
- Приемлемые темпы роста потенциала фирмы;
- Рост объемов производства и реализации фирмы;

- Максимизация прибыли;
- Минимизация расходов;
- Следование за лидером;
- Жизнь без долгов.

С середины 70-х международная группа ученых по инициативе Т.Левитта (США) изучает долговременные связи партнеров по маркетингу. Обнаружено, что они (связи) отходят от постулатов «невидимой руки» рынка и стереотипов иерархии. Ученые поставили под сомнение утверждение о наличии неограниченного числа потенциальных покупателей, продавцов, конкурентов. В промышленном маркетинге и менеджменте возникает более или менее устойчивое взаимодействие малого числа отобранных партнеров. К тому же происходят взаимопереходы внутренних ресурсов во внешние и наоборот. Посему теряет смысл выяснение вопросов, кто и как контролирует те или иные ресурсы⁸.

Прорывом в менеджменте является матрица стратегических ресурсов, выдвинутая в начале 80-х Т.Найлором на основе обобщения практического опыта ИБМ, Шелл Ойл, Джeneral Электрик⁹. она предусматривает учреждение по ресурсам и управление по изделиям. Стратегия разрабатывается снизу вверх в отличие от потоков сверху вниз. Эта матрица более всего подходит для вертикально интегрированных корпораций¹⁰. Руководитель каждого стратегического ресурса (заводы и оборудование, недвижимое имущество, запасы сырья и материалов, исследования и разработки, персонал, реклама и общественные связи, система распределения) занимает пост вице-президента корпорации. Приоритетное обеспечение хозяйственных центров стратегическими ресурсами зависит от вклада в поступление денежной наличности. Менеджер, ответственный за изделие, подчиняется управлению по продуктовой группе и управлению по ресурсам. Возможные конфликты между управлениями по стратегическим ресурсам и хозяйственными центрами разрешает исполнительный вице-президент. Руководители высшего и среднего звена ежегодно корректируют пятилетние программы действий.

Психология управления как авангардная отрасль психологических наук надеется сохранить свое лидерство и в XXI веке. Концепция «ключевой компетентности» позволила добиться значимых конкурентных преимуществ. Дизайнеры подтвердили свое предназначение – быть «дипломатами экономики». Макроэкономизация корпорации, т.е. внедрение рыночных начал во внутреннюю организацию существенно изменили ландшафт микро- и макроэкономики¹¹.

Из этого пучка ветвей менеджмента остановимся на рекомендациях психологов по установлению доверия в корпорации. Доверие – это психологическое состояние, в основе которого осознание риска, уязвимости от намерений и поведения другого партнера¹². оно необходимо в ситуациях взаимозависимости, т.е. интересы одной стороны не могут быть достигнуты без участия другой стороны. Психологи различают три фазы доверия: создание, выстраивание и распад. В бизнесе могут быть различные степени доверия-недоверия, зависимости от партнеров. Доверие является важным слагаемым успеха в стратегических альянсах, где приступают к сотрудничеству знакомые и незнакомые действующие лица, происходит «притирка» норм и ценностей неодинаковых деловых культур¹³. Доверие между менеджерами и сотрудниками возникают при соблюдении 5 условий: 1) постоянство и последовательность в действиях; 2) честность; 3) распределение и делегирование контроля; 4) общение (точность, открытость, умение давать объяснения) и 5) забота и участие. Менеджеры сталкиваются со злоупотреблением, макиавеллизмом (все средства хороши), оппортунизмом (смена поведения в зависимости от конкретной выгоды в данное время), с неудовлетворенными потребностями сотрудников и партнеров по бизнесу. Психологи рекомендуют проявлять особый такт с работниками, оставшимися после сокращения штатов. У них наблюдаются стрессы и снижение мотивации, перепады конструктивной, пассивной и деструктивной реакции на происходящее в фирме. Среди таких работников психологи выделяют 4 типа: 1) жертвы страха и испуга («ходячие больные»); 2) верные последователи; 3) активные «адвокаты» и 4) циники («придирчивые критики»). С каждым типом у менеджера должна быть своя манера поведения, своя терапия и хирургия¹³.

В мире бизнеса нет абсолютных гарантий от возникновения и углубления кризисных ситуаций, которые якобы возникают на пустом месте, без видимых причин и поводов. Между тем менеджеру нужно всегда быть готовым к антикризисному управлению, а оно предполагает реформирование корпорации, т.е. отказ от традиции, некогда благотворной, а сейчас превратившейся в тормоз развития и выход на тропу перемен, почти всегда болезненных, с неясными шансами на успех.

Что же предлагает западный менеджмент в части антикризисного управления? Тезисно представим ключевые уроки и рекомендации.

Кризис – это крайнее обострение противоречий в организации, угрожающее ее жизнестойкости в окружающей среде. Из внутренних причин кризиса менеджеры выделяют: а) несовершенство управления; б) ошибки деятельности

(стратегии и тактики); в) усложнение деятельности; г) уплотнение времени и д) противоречия интересов.

В алгоритме кризиса выделяют факторы (настораживающие события), симптомы (проявления кризиса), причины (источники возникновения кризиса) и распознавание кризиса (обнаружение факторов, симптомов, причин кризиса, определение его характера, содержания и свойств).

Причины кризиса модифицируются в зависимости от фазы развития организации (модель Гринера) и соответственно точек кризисных ситуаций.

Точка А (между фазой возникновения и становления). Причины кризиса: чрезмерный фанатизм лидера и неумение его идти на компромисс; попадание в коллектив другого лидера или интригана, ограниченность ресурсов, большая зависимость от рыночной конъюнктуры, слабые кредитные возможности, перегрузки, условия труда и социальный пакет значительно хуже, чем на более крупных предприятиях, сложности превращения интеллектуального продукта в интеллектуальную собственность¹⁴. Ключевые принципы на этой фазе: лучшая организация – это отсутствие всякой организации; раз у нас полный разгул демократии – будете делать только то и так, как я скажу.

Точка Б (между становлением и подъемом). Причины кризиса: появление значительных разногласий в коллективе, возникновение другой инициативной группы, неумение формировать рынок сообразно своим возможностям, неподготовленность производства, недостаточные мощности, устаревшие технологии плюс предыдущие причины. Ключевые принципы: выживает сильнейший; хорошо только то, что плохо конкуренту; производственная демократия хороша там, где она нужна.

Точка В (между подъемом и высшей точкой). Причины кризиса: организация в коллективе оппозиции, организационная инертность структуры, сложные коммуникационные связи, большая численность управленческого персонала, слабая реакция на принципиально новую продукцию, малодинамичные научные подразделения. Ключевые действия организации: цель – все, движение к ней – ничто.

Точка Г (между высшей точкой и спадом). Необходимость радикальной реорганизации, выходы из кризиса – санация, банкротство, ликвидация. Причины кризиса: сужение рынка, стабильная номенклатура продукции, высокие удельные затраты, организационная инертность, усложнение маркетинговых исследований, невозможность выжить без значительного совершенствования ассортимента и качества. Ключевые принципы стратегии: есть еще порох в пороховницах; если бы молодость знала, а старость могла.

В антикризисном управлении выделяются 5 блоков поиска выхода: 1) конфликтологические проблемы управления; 2) маркетинг: поведение в условиях неопределенности; 3) внешнее управление и проблемы санации; 4) селекция персонала в условиях кризиса: оценка и мотивирование и 5) инвестиционное проектирование.

Рациональная реорганизация достигается там и тогда, где и когда удастся устранить или минимизировать ловушки анархии, размытости и бюрократизма.

Для диагностики кризиса и предотвращения краха используются многие индикаторы и модели. Для России может подойти зет-счет, интегральный индикатор финансового состояния фирмы (организации). Он предстает как сумма агрегатных показателей, помноженных на специальные коэффициенты (см. табл. 4).

1. Оборотный капитал / общая сумма активов * 1,2 +
2. Неопределенная прибыль / общая сумма активов * 1,4 +
3. Производственная прибыль / общая сумма активов * 3,3 +
4. Рыночная стоимость акции / общая сумма обязательств * 0,6 +
5. Продажи / общая сумма активов * 1.

Количественный счет очков и вероятность банкротства могут быть представлены в следующем виде (см. табл.4).

Таблица 4

Счет очков и вероятность банкротства

Счет	Вероятность банкротства
1,8 или менее	Очень высокая
1,81 – 2,7	Высокая
2,8 – 2,9	Возможная
3,0 и больше	маловероятная

Какие же рекомендации вытекают из ознакомления с зарубежным опытом антикризисного управления?

Первая: быть в курсе типичных управленческих ошибок и достижений. В перечень ошибок входят такие линии поведения, как оборона с дозированной информацией; уклонение от разрешения конфликтов; неадекватная линия поведения со СМИ; уход от основной проблемы; отсутствие стратегии; использование профессионального жаргона и терминологии и др. Успешно справляются с кризисами те компании, которые последовательно заботятся о деловой репутации, признают свои ошибки, организуют мониторинг и

обратную связь с общественностью, партнерами, клиентами, профсоюзами, представителями власти в центре и на местах и др.

Вторая: помнить, что между описанием новаций в менеджменте, их научной интерпретацией и включением в корпус учебников и пособий существует временной лаг, исчисляемый пятилетками и даже десятилетиями. Если эти три шага последовательно соблюдать, то теряется драгоценное время и крупный невосполняемый информационный недостаток. Отсюда настоятельная потребность в составлении банка данных о технологиях реформирования с использованием всех доступных каналов, включая рассеянные знания «из уст в уста», доверительные сведения и др.

Третья: антикризисный менеджмент, являясь каждодневным делом, естественным феноменом, перманентным императивом, непрерывно обновляется, вбирая большие и малые достижения фирм и управленцев любого калибра. Порою неведомо, чей опыт может пригодиться больше всего для разрешения конкретной ситуации. В этой связи обращается внимание на глобальные альянсы в металлургии – отрасли, которая по определению считалась «нереформируемой» и числящейся в арьергарде старой экономики.

Четвертая: держать в памяти сложные конфигурации фирм-пилотов и фирм-аутсайдеров на мировых рынках и в конкретном сегменте. Не все гладко у зарубежных партнеров России.

В пространстве бизнеса корпорация предстает как небоскреб, возвышающийся над малоэтажными постройками малого предпринимательства. В корпорации сложная иерархия, разная степень открытости-закрытости, свои инструменты управления и свой язык общения внутри корпорации и с внешней средой.

Конец XX века накопил множество новаций, которые подготовили смену вех в истории корпораций, вызвали эрозию власти менеджеров, оставили головоломки для теории и практики управления. Представим резюме основных кризисных явлений, свидетельствующих об исчерпании резервов «революции управляющих» и о приближении к развилке дорог корпоративного управления, к точке бифуркации, если воспользоваться терминологией синергетики.

Кризис лидерства

Качества лидера вчера, сегодня и завтра зачастую несовместимы, а портрет эталонного лидера и лучшей корпорации подвергается радикальной переоценке. Смена лидера не может не сказаться на стратегических установках руководства корпорации, совокупности ее оперативных решений, т.е. тотальной или частичной реорганизации.

Каковы же свидетельства кризиса лидерства?¹⁵

Из итогов опроса, проведенного по заказу журнала «Economist» и международной консалтинговой фирмы Андерсен, явствует, что лишь 21% руководителей крупнейших корпораций мира уверены в эффективном управлении своими компаниями в наступившем веке.

Исследование Колумбийского университета (1998) показало, что главный менеджер (исполнительный директор) американской корпорации держится у руля в среднем 4 года (в некоторых компаниях – 2,5 года), т.е. в два раза меньше, чем его предшественники несколько десятилетий назад. В 1998 году в США в отставку были отправлены 33% исполнительных директоров против 20% в 1997 году и 8% в 1996 году. Если прежде руководителей чаще всего увольняли за плохие финансовые показатели, то теперь – за отсутствие способностей к лидерству.

Институт стратегических изменений (подразделение Андерсен) опубликовал доклад «Эволюция управленческого лидерства» в рамках исследовательского проекта под названием «Профиль глобального лидера будущего». Проект включал экспертные прогнозы 20 ведущих теоретиков менеджмента, футурологов и профессоров, собеседования с 100 восходящих звезд мирового бизнеса (Нью-Йорк, Сан-Франциско, Лондон, Мельбурн, Сидней, Прага), анкетирование 1100 топ-менеджеров 88 наиболее динамичных компаний США, Европы и Австралии. Профиль лидера складывается из 14 базовых измерений (характеристик): глобальное мышление, способность предвидеть новые возможности, умение работать с командой и партнерами и т.д. Респондентов попросили ранжировать данные характеристики по их значимости для глобального бизнеса в прошлом (5-10 лет назад), настоящем и в будущем (5-10 лет вперед).

Исследователи выявили ключевое и рельефное преимущество лидера нового типа – отказ от части своей власти полномочий в пользу «коллективного лидера». Иными словами, речь идет о размывании модели авторитарного топ-менеджера, за плечами которого впечатляющие успехи в начале и середине XX века. Коллективное лидерство приобретает зримые очертания при слияниях, поглощениях, присоединениях, когда вводится институт содиректоров. Так, финансовый супермаркет Ситигруп возглавляют главы слившихся компаний – Ситикорп и Тревелс. Коллективное лидерство на фоне интеграции рынков и отраслей экономики (примета глобализма) сопровождается ослаблением вертикальной иерархии и развитием гибких горизонтальных структур, автономией региональных и функциональных подразделений. От реального лидера(ов) ТНК требуется овладение приемами «мягкой» власти, способности интегрировать общекорпоративные интересы и интересы всех работников

управленческой пирамиды, личное мастерство (внутренний динамизм, стремление к совершенствованию, самокритичность, «технологическая компетентность», восприимчивость к достижениям разнородных деловых культур).

Исследователи обнаружили расхождения в рейтинге тех или иных способностей для деловых людей - выходцев из трех континентов: США, Евросоюз, Австралия. Американцы заметно выдвинулись вперед по параметрам «глобальное мышление», «умение работать с командой и партнерами», «коллективное лидерство», «технологическая компетентность», «стремление к конкурентному преимуществу», «поддержка культурного многообразия». Однако преодоление отставания европейцев и австралийцев от американцев по названным характеристикам ожидается в ближайшем десятилетии.

Менеджеры и директора: между молотом и наковальней. Появилась новая угроза власти менеджеров на предприятиях со стороны управляющих *инвестиционными* фондами, представляющих стратегические интересы инвесторов и акционеров. Топ-менеджеры акционерных обществ ежеквартально отчитываются перед мажоритарными акционерами о финансовом положении вверенных им предприятий. Дотошному анализу и контролю подвергается ключевой показатель – *капитализация* на фондовых рынках. Важность этого показателя объясняется тем, что приобретения, слияния и поглощения оцениваются по котировкам акций, а вознаграждение персонала и управленцев включает пакеты акций (stock options). Инвесторы устанавливают жесткие лимиты по темпам роста делового оборота (не менее 5%) и операционной рентабельности (15% и более). При невыполнении заданных ориентировок следуют жесткие санкции: от реорганизации бизнеса до увольнения топ-менеджеров.

Замечено выдвижение на руководящие посты в ТНК инженеров-экономистов, имеющих солидное математическое образование, опыт работ в подразделениях предприятия. Конкурентные преимущества инженеров-экономистов по сравнению с традиционными специалистами по маркетингу, менеджменту, финансовому анализу дают повод говорить о возврате в новом контексте к престижу инженеров поколения 70-х годов.

Между молотом и наковальней оказались и директора предприятий. Требования к ним ужесточаются; они должны держать под контролем состояние техники и технологии, координацию работ подразделений и служб, управлять «человеческим развитием» и «социальным климатом», следить за динамикой цен, себестоимости, прибыли, котировок и пр. Директор должен быть одновременно организатором и педагогом, стратегом и тактиком,

хозяйственником и юристом. От него ожидают строгости и честности, терпения и примирения, харизмы и крепких нервов, инноваций и способности к анализу, умения держать удар и мобилизации всего персонала на решение меняющихся задач, качеств тренера и игрока. И на фоне управленческой «квадратуры круга» директора ограничивают полномочия по стимулированию персонала, а ключевые решения касающиеся предприятия, принимаются «свыше», без регулярных консультаций с ним. Из-за усложнения управления директор вынужден делегировать отдельные полномочия своим подчиненным. За собой директор оставляет контроль за выполнением контрактов с поставщиками и клиентами, осмотр раз в неделю цехов и участников на предмет выявления и преодоления «узких мест». Во Франции при назначении на пост директора предприятия предпочтение отдается специалистам по инвестиционному проектированию и человеческим ресурсам. Срабатывает и возрастной барьер: 40-летние вместо 50-летних. В итоге можно констатировать, что директор предприятия в традициях Г.Форда уходит безвозвратно в прошлое, уступая пьедестал выдвиженцу с поливалентными достоинствами и функциями.

Эволюция корпоративного управления наслаивается на конфликт поколений. По наблюдениям французских социологов, конфликт вступит в решающую фазу до 2005 года. Поколение 30-летних отстранено от руководящих постов в бизнесе, во власти, в науке и образовании, лишено гарантий трудоустройства после окончания учебы.

Поколение отцов, считает молодежь «во гневе», предало идеалы студенческих и молодежных выступлений 1968 года, пошло на сотрудничество с «реакционерами» и не готово бороться за экономические и социальные реформы. Протест молодых пока глухой, подспудный, маргинальный, но он может вылиться и в экстремистские акции. Эта тема – для размышления России.

Реорганизация корпораций как императив XXI века объясняется также необходимостью отбора деловых культур в эпоху глобализации, соперничества манер ведения бизнеса с учетом национальных менталитетов. Под деловой культурой понимаются усилия менеджеров по адаптации или преобразованию социально-экономического и психологического пространства внутри корпорации и в ее взаимоотношениях с партнерами. Представим одну из них – типологию Ч.Хенди (1993, Великобритания)¹⁶ (См. рис.1).

Культура власти (или сетевая культура, «паутина») основана на сильной власти, сосредоточенной в центре у одного руководителя. Без его ведома в организации ничего не происходит. Он дал ей жизнь и является центром сети. Для него могут быть характерны прямолинейное выполнение работы,

агрессивность. Он умеет себя держать в руках, руководить подчиненными. Одно из преимуществ этой культуры – высокая скорость принятия решений. Такой тип культуры часто характерен для малых фирм на ранних этапах их создания и развития, но может быть присущ и крупным предприятиям с хорошо налаженным взаимодействием подразделений.

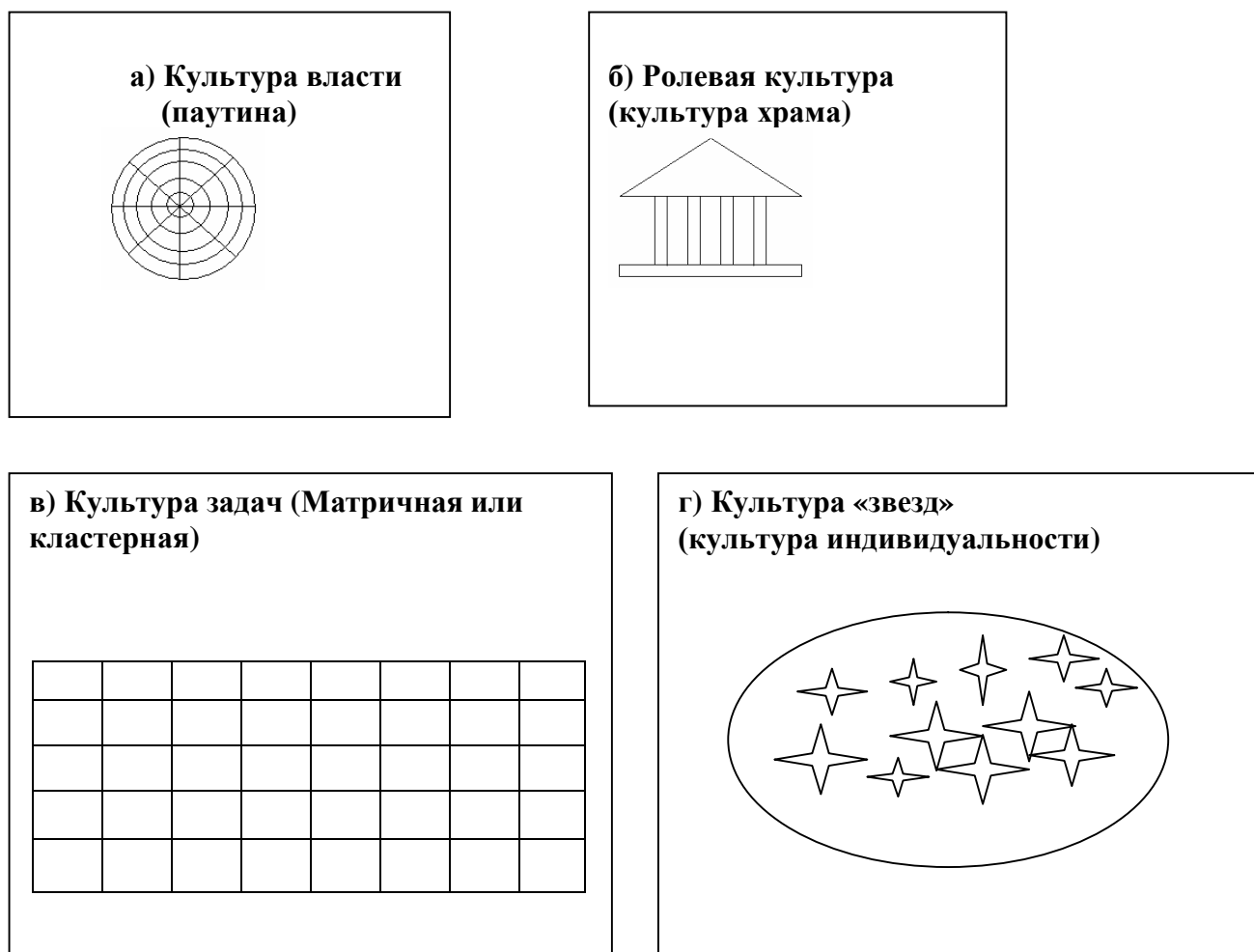


Рис.1 Типы организационной культуры по Ч.Хенди

1. Позиционная, или ролевая культура (или культура храма) в основном присуща крупным государственным или частным организациям с большим бюрократическим аппаратом, например, банкам или образовательным, исследовательским учреждениям. Власть сосредоточена наверху, колонны – подразделения, поддерживающие власть. Характерно четкое структурирование деятельности. Главное – функция, а не человек. Ценятся и планируются служебный рост сотрудников и смена поколений.

2. Приветствуется искусство коллективной работы. Неприемлемы индивидуализм и агрессивность, а также все, что представляется слишком рискованным и недостаточно структурированным. Характерны письменное общение между сотрудниками (подразделениями), систематизация функций и

четкое описание должностных обязанностей. Но вместе с тем в организации возникают проблемы взаимоотношений между отделами и их неэффективного взаимодействия. Структура очень неповоротлива. Решения принимаются медленно, что может быть опасным в кризисной ситуации.

3. Матричная культура (или культура задач), где работники находятся на пересечении узлов матрицы. Матричная культура характерна для творческих, исследовательских, консалтинговых и тренинговых компаний. Важна задача, которую выполняет работник. Как правило, нет одного лидера команды. Ответственность передается компетентному сотруднику. Таким организациям не присуща раздутая администрация (самой организации или ее подразделений), но в то же время для них характерны проблемы распыления ответственности и деятельности. Нет единого и сильного руководящего начала. Много возможностей для конфликтов. В случае появления сильного лидера возможна трансформация в культуру власти.

4. Индивидуальная культура (или культура «звезд»), где каждый человек (или подразделение) является «звездой». Такой тип культуры свойственен, например, организациям, созданным несколькими специалистами для совместного использования ресурсов (объединения врачей, адвокатов, консультантов, ученых с целью совместной аренды помещений). При этом участники объединения работают практически самостоятельно, не взаимодействуют друг с другом. Недостатком является неуправляемость или слабая управляемость работников организации, которая, по существу, может фактически отсутствовать.

В чистом виде подобные культуры встречаются не так часто, зато имеет место их наложение, своеобразная «метисация».

На основании сказанного выше нами выдвигается гипотеза о наступлении нового этапа в корпоративном управлении с императивами: лидер с работоспособной командой, рост капитализации или стоимости компании, и быстротечность жизненного цикла с частой реорганизацией в большом и малом.

СНОСКИ И ПРИМЕЧАНИЯ

¹ См.: Родионова В.Н., Федоркова Н.В., Чекменев А.Н. Стратегический менеджмент. Учебное пособие. М.: ИНФРА-М. 2002. С.5,7-9. Переверзев М.П., Шайденко Н.А., Басовский Л.Е. Менеджмент. Учебник. М.: ИНФРА-М. 2003. С.10-13.

² См.: Управление организацией, 3-е изд., перер. и доп. / под рук. А.Г.Поршнева, З.П.Румянцевой, Н.А.Соломатина. М.: ИНФРА-М. 2003. С.8, 16-19.

³ См.: Хершген Ганс. Основы профессионального успеха. Учебник для вузов. М.: ИНФРА-М. 2003. С. 211, 271-272.

⁴ См.: Колас Бернард. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы / Пер. с фр. под ред. проф. Я.В.Соколова. М.:Финансы, ЮНИТИ. 1997. С.546-564.

⁵ См.: Гутман Г., Дигилина О., Милюкова Э. Управление экономической безопасностью предприятия. М.: Владар. 2003 С. 10-11, 29-33. Под безопасностью предприятия понимается способность предприятия к поступательному развитию в будущем. Угроза безопасности может проистекать от любого отклонения текущих параметров от целевых индикаторов сверх предельно допустимых величин.

⁶ См.: Маллинз Лори. Менеджмент и организационное поведение. Минск. 2003. С.31, 36, 39, 41-43.

⁷ См.: Большаков А.С. Менеджмент: стратегия успеха. СПб. Литера. 2002. С. 61-63.

⁸ См.: Третьяк О. Новый этап маркетинговой концепции управления // РЭЖ. 1997. №10. С.74-81.

⁹ См.:Гончаров В.В. Руководство для высшего управленческого персонала. М. 1997. Т.2. С.6-11.

¹⁰ См.: Губанов С. Вертикальная интеграция – магистральный путь развития // Экономист. 2001. №10. С.35-49.

¹¹ См.: Управление риском. М.: Наука. 2000. С.35-36.

¹² См.: Хмыз О. Международные слияния и поглощения акционерных компаний // Экономист. 2002. №7. С.84-87.

¹³ См.: Переверзева И.А. Проблема доверия в среде бизнеса // Иностранная психология. 2000. №12. С.84-93.

¹⁴ См.: Ковалев М.Интеллектуальная собственность в экономике // Экономист. 2003. №4. С.37-44.

¹⁵ См.: Проблемы теории и практики управления. 1999. №6. С.11, 36, 53, 72.

¹⁶ См.: Колесникова Л., Перекрестов В. Организационные структуры и культура предпринимательства // Вопросы экономики. 2000. №8. С.19-20.

3. Материалы к сравнительному менеджменту

Каждое сравнение хромает

Мы завершили предыдущий параграф описанием мозаики деловых культур без атрибуции к конкретной стране или региону. Что же касается сравнительного менеджмента, то мнения теоретиков и практиков управления радикально разошлись. Одни, ссылаясь на глобализацию (ее видимый симптом – «лебединая песня» для национальных стилей менеджмента. Другие с не меньшей решительностью настаивают на долговечности стереотипов и находок национального (цивилизационного) свойства. Каждая сторона может позаимствовать философское обоснование своей позиции у великих предшественников. Первые могут опереться на категорическое утверждение Г.В.Плеханова: «Никакой хартии самобытности, выданной нам историей, мы не обладаем»¹. Тезис абсолютный, без каких-либо исключений. Вторые получают интеллектуальную поддержку в словах патриарха французской социологии Жоржа Баланадье (83 г.): «Я не верю, что какая-нибудь культура может быть универсальной»². Нам предпочтительнее занять срединную позицию в спорах о соотношении общего и особенного в менеджменте. Когда мы употребляем понятие «сравнительный менеджмент», имеется в виду: а) особенности рыночной среды; б) процессуальные различия по принимаемым решениям; в) своеобразие менталитета топ-менеджеров и владельцев капитала.

Из исследований по сравнительному менеджменту наибольший резонанс получила модель Гирта Гофстеде (Голландия). На нее ссылаются ученые, работающие по цивилизационной тематике³. Она отражена и в пособиях по менеджменту⁴.

Г.Гофстеде в своей типологии деловых культур опирался на четыре параметра:

1. Соотношение индивидуализма и коллективизма. В коллективных культурах люди рассматривают себя как часть группы, коллектива, организации. Индивидуалистические культуры делают акцент на самостоятельность и инициативность.

2. Дистанция власти. Этот параметр имеет градации в зависимости от допустимой степени неравномерности в распределении власти. Высокая степень – это терпимость к авторитетному стилю управления и чиновничеству, сохранение неравенства в статусе. Низкая – вмешательство сильной власти рассматривается как ущемление прав индивидуума.

3. Различная степень восприятия наличия неопределенности в жизни и бизнесе. Культуры с высокой степенью избегания неопределенности стремятся «определить условия на берегу», максимально устранять двусмысленности в отношениях. Культуры с низкой степенью избегания неопределенности исходят из того, что все предугадать нельзя, предпочтение отдается договоренностям вместо детальным контактам.

4. Соотношение мужественности и женственности. Мужественность – это стремление выделиться, сделать карьеру, проявить себя. Работа считается важнее домашних функций. Ориентация на силу, быстроту решений, масштабность подхода, а жесткость – самое ценное качество в руководстве. Женственность – это доминирование в системе ценностей качества жизни, поддержание хороших отношений с окружающими, умение добиваться консенсуса. Разработка справедливой мотивации относится к достоинствам руководителя.

В дополнение и развитие идей Г. Гофстеде предложены и другие критерии.

Низкоконтекстуальные культуры (ключевое значение – контекст) отличаются таким набором деловых качеств:

- Человека оценивается на основе собственных поступков и достижений. Высшая похвала – self made man.
- Праздность рассматривается как нечто постыдное;
- Происхождение, связи («блат»), возраст, пол не являются сколько-нибудь серьезным подспорьем для карьеры;
- Вещи принято называть своими именами; принято избегать прямых ответов на поставленный вопрос; одна и та же реплика в зависимости от контекста может иметь прямо противоположный смысл.

Полихронные культуры позволяют человеку одновременно заниматься несколькими делами, при этом время подчинено межличностным отношениям.

Культуры универсальных и конкретных истин. Главное разграничение состоит в готовности следовать своим собственным законам или находить оправдания для их нарушения. Высокая законопослушность в культурах, где господствует универсальный подход: «Платон мне друг, но истина дороже». Поиск конкретных причин и моральных оправданий для нарушения правил в культурах конкретных истин: «Исключение подтверждает правило».

Мы сознательно не приводили примеры тех или иных стран для иллюстрации избранного параметра. Такие сведения в литературе имеются, но во избежание недоразумений мы их не приводим.

В изложенной модели Г.Гофстеде и его аналогов нами использованы материалы А.В.Бутуханова, Т.Ю.Ивановой, Н.Г.Иванова (Ульяновский гос. университет).

Почин Г.Гофстеде поддержали в 90-х годах его соотечественники, социологи *К.Мамнден-Тернер* и А.Тромпенарс. В книге «Семь культур капитализма» (Амстердам, 1998) они систематизировали ответы на вопросы анкеты слушателей курсов повышения квалификации в Центре исследований международного бизнеса в Амсельвене (15 тысяч анкет за 1986-1993 гг.). Программа социологического наблюдения охватывала 7 ценностей, важных для корпоративного управления. Чему отдавалось предпочтение? Выбор таков: общее или особенное, анализ или синтез, внутреннее или внешнее управление, последовательность или синхронность в выполнении задач, личные достижения или протекция сверху, равенство или иерархия. Обнаружено укоренение (а не размывание) национальных стереотипов поведения. Сохраняют национальные стили деловой культуры бизнесмены в Великобритании, Германии, Франции, Швеции, Голландии, Японии, США⁵.

Лори Маллинз приводит в своем пособии извлечения из модели Ханта, который различия в деловых культурах определяет по шести параметрам: комфорт, структуры, взаимоотношения, признание, уважение, независимость (творчество, перспективы роста)⁶. Эти параметры безусловно важны, но они отдалены, на наш взгляд, от специфики менталитетов и трудно поддаются измерению.

Для характеристики деловой культуры неocenимое значение имеет типология менеджеров: генератор идей, инноватор, двигатель («погонщик»), наблюдатель-контролер, душа команды, реализатор, завершитель проекта, специалист, координатор⁷.

С середины XX века американские знатоки менеджмента безусловно доминировали в деловом мире. Однако с 90-х годов монополия США незаметно, но последовательно подтачивается появлением серьезных школ менеджмента в Европе, Азии, Австралии⁸.

Для российских предпринимателей с международными амбициями, надеемся, пригодятся такие рекомендации американских специалистов:

Стратегия как дикорастущее растение. Процесс, а не план.

Стратегия возникает в разных местах организации.

Стратегия как обязанность любого менеджера.

Стратегия немислима без календарного графика.

Стратегия не поддается периодизации.

Топ-менеджеры – это метауправленцы, устанавливающие правила игры. В стратегии могут быть задействованы все инструменты управления.

Фольклор менеджеров в США богат на парадоксы и достижения. Приведем некоторые из них.

Аутсорсинг – передача хозяйствующим субъектом тех или иных видов деятельности, преимущественно непрофильных, на сторону, где они выполняются более эффективно.

Американцы изобрели проектное мышление (от идеи до ее коммерческой реализации).

Американцы относятся к рынку как супруг к супруге: хотя и мешает спать, но в целом доставляет удовольствие⁹. Дивидендный парадокс в США: снижение налогов на дивиденды приводит к падению котировок акций. Объяснение: завершается 20-летний период стабильного снижения выплат по акциям.

Директорат АО в США без особой охоты идет на повышенные дивиденды. Мотив: значит, у вас отсутствуют интересные инвестиционные проекты. Отказ от выплаты дивидендов – это избавление от контроля акционеров.

За 90-е годы бизнесмены США добились не только идеального обслуживания покупателей, но и делают это с удовольствием.

В США действует закон ускорения бумажки: волокита сведена до минимума. В России бумажке ноги требуются¹⁰.

Управленческая элита США (в случае коллапса) ринется в Европу, особо – в Великобританию (культурная и языковая близость).

Германская практика участия банков в формировании акционерного капитала в США считается нарушением закона. То, что японцы сочтут за сотрудничество, в Америке определяется как сговор¹¹.

Ближе всех к США бизнесмены Великобритании. Для информации два закона Паркинсона, имеющих отношение к менеджменту. Расходы растут с доходами. Рост приводит к усложнению, а усложнение – это конец пути¹².

Еще на рубеже 80-90-х годов ТНК США отработали методику привлечения внешних консультантов как динамичных и независимых агентов трудных перемен. Они же начали организовывать выездные семинары для менеджеров: на 2-3 дня, для спокойного и вдумчивого обсуждения дел, для самопознания (т.н. «долины смерти»). Им принадлежит заслуга создания интерактивных рабочих команд численностью в 15-30 чел. Для подготовки персонала к циклу преобразований в корпорации. Американцам пришла мудрая идея дополнить показатель «выручка от продаж» «добавленной стоимостью».

Руководство корпораций выбирает для проведения общего собрания акционеров или обсуждения важной проблемы нейтральное лицо, отвечающее за регламент, но без властных полномочий. (т.н. фасилитар)¹³.

Американский капитал издавна привык добиваться превосходства в бизнесе за счет гигантомании. Подсчитано, что по объему собственного капитала и активов 3 АКБ США равны 10 АКБ Евросоюза¹⁴.

Европейская цивилизация гордится пропагандой свободы как высшей ценности, идеей экономического, социально-политического и гуманитарного прогресса, своей открытостью и толерантностью к неевропейским цивилизациям, экспансией за пределами своего ареала. За последние 30 лет цивилизационно США и ЕС дистанцировались друг от друга.

Европейская идентичность складывается из императива «качество жизни», умения выгодно продавать свою историю (туризм), пристрастия к созданию уникальных продуктов (частные гостиницы, высокая мода, косметика и парфюмерия, вина, коньяки, сыры, ветчина, минеральные воды, кондитерские изделия и т.д.). Американцы предпочитают подавлять чужаков и лелеять свое тщеславие количеством благ на семью, быстрой ездой, ресторанами быстрого обслуживания (Макдоналдс), массовой культурой, генной инженерией, компьютерами и пр.¹⁵.

Европейские фирмы и власти ревниво относятся к географическим и историческим названиям, обращаясь даже в органы ВТО. Они решительно возражают против использования фирмами США, Австралии, Новой Зеландии, Канады названий, созвучных с европейскими. Европейские брэнды везде и повсюду должны иметь географическую привязку: бургундское вино, сыр Пармезан, Дижонская горчица, коньяк, шампанское и т.д.¹⁶.

В Евросоюзе наметились существенные сдвиги в потребительских привычках. Проявилась мода на скромность (отели «три звезды»). Бегство в пригороды (30-100 км от места работы, час езды в автомобиле). Центры городов перестают быть только музеями. Манифестации против бетонизации Лазурного берега. Каждое жилище должно иметь террасу, лоджию, балкон не менее 2 м по глубине. В Роттердаме крыши домов превращаются в террасы. Индивидуальные дома примыкают друг к другу. Балконы и террасы предназначаются для чтения книг или аперитива¹⁷.

В последние годы ТНК активно финансируют маркетинговые и социологические исследования по поведению покупателей на разных рынках потребительских товаров. В нашем распоряжении резюме наблюдений по мебели¹⁸. Оказывается, мебель «выдает» нас, наши укорененные ценности и

маленькие привычки, за которые мы цепляемся мертвой хваткой в эпоху агрессивной стандартизации. Мебель на кухне, в гостиной, спальне, детской варьируется от страны к стране. Французы покупают мебель для комфорта. Итальянцы своей мебелью подчеркивают свой имидж. Англичане отличаются неугасимым порывом к обновлению дома (квартир). Португальская кухня не похожа на скандинавскую. Во Франции телевизор создан канapé, низкие столы. Несхожи и манеры расположения тела (туловище, ягодицы, руки и ноги) на диване, в кресле, на стуле. В Польше канapé складывающееся, ибо в квартире могут жить три поколения. Во Франции средняя площадь квартиры 66 кв.м., дома – 80 кв.м. Французское жилье включает и отдельную комнату для друзей. В Дании жилье просторное – 109 кв.м. У северян стало привычкой приглашать друзей школьника к обеду, посему к салону предъявляются завышенные требования. Много своеобразия в супружеских и детских кроватях. У шведов шкафы несут только функциональную нагрузку. Итальянцы как фанатики одежды предпочитают большие шкафы на 6 дверей. Набор мебели на кухне определяется манерой обедать – дома или в ресторанах. Расходы испанца на питание в ресторанах составляют в среднем 1280 евро в год, итальянца – 762 евро в год, британца – 701 евро. Не совпадают мебельные пристрастия по материалам: стекло, дерево, пластик. Исследование финансировала вторая в мире после ИКЕА компания по производству и продаже мебели Конформа. В Евросоюзе было опрошено 4200 чел. Нам бы сохранить национальные стили мебели и сполна учитывать запросы разных контингентов покупателей, а не дрейфовать по капризам европейской моды.

Перенасыщение рынка потребительскими товарами разных фирм и стран кардинально изменили поведение граждан в магазинах. Покупается не все подряд. Больше индивидуализации в выборе вещей и услуг. Покупатель стал ценить интенсивность и восприимчивость глаза в освещении (неон свергнут с пьедестала). Кассовые линии избавляются от холодности и однообразия. Появляются секции для молодых мам. При продаже косметики и лекарств сочетаются свободный доступ и консультирование покупателей. В примерочные помещают телефоны для связи с продавцом. Практикуются регулярные скидки по одежде и оборудованию для дома. Покупатель стал меньше думать о цене, для него важнее потребительские свойства продукта и их соответствие индивидуальным запросам, зачастую противоречивым. Торговые центры облагорожены зелеными насаждениями. В торговых залах звучит мягкая музыка. Эталонный торговый центр XXI века введен недавно в

эксплуатацию компанией Auchan¹⁹. Эта компания имеет свои магазины в Москве.

ТНК предъявляет жесткие требования к качеству образования и профессиональной подготовки для высших менеджеров. Не без их воздействия власти ЕС настаивают на незамедлительности реформы вузов, общего и специального образования. Во Франции проведено специальное обследование 152 высших управленцев компаний, акции которых котируются на фондовой бирже Парижа САС-40. Теряет былой престиж высшая административная школа. Предпочтение при назначении на должности отдается выпускникам иностранных университетов, с дипломами МВА, после стажировок в школах бизнеса за рубежом. Отсутствие профессионального опыта в международных командах менеджеров ТНК объясняет, наряду с другими причинами, частую сменяемость высших кадров ТНК. По данным еженедельника «Пуэн», за период между июнем 2003 и апрелем 2003 года в 282 предприятиях из 6754 обследованных имели место отставки²⁰.

Европейская цивилизация, вне сомнения, привлекательна. Но ее восприятие России веками отличалось непостоянством, придирчивостью, отстранением. Й.Нейман систематизировал вариации взглядов европейцев на постсоветскую Россию: варвар, ломящийся в ворота; шатания между конфликтами и сотрудничеством; последний страж Европы национальных государств; заблудившаяся часть Европы²¹. Напомним определение Г.Гофстеде: не-Европа, Азиопа.

О «японском чуде» имеется огромное количество литературы. Но ныне Япония испытывает серьезные экономические неурядицы. Страна не готова к глобализации на равных с США. Об этом подробнее - в статье Г.Пирогова «Закат японского «экономического чуда» («Проблемы Дальнего Востока». 2003. №2. С.84-100).

Тойота подает пример относительного процветания. Внуку основателя компании 77 лет. Инициатор организации международной выставки Экспо-2005 задался амбициозной целью: добиться посещения выставки 15-20 млн. чел. В США Тойота обосновалась 20 лет тому назад, в Европе – 10 лет. Тойоте удастся сохранить верность принципам коллективной этики и философии бизнеса. Японский работник – трудоголик. Но таковым он был не всегда. Преданность профессии и фирме – достижение революции Эдо, отказа от постулата А.Смита о «невидимой руке» рынка и разумном эгоизме. Работник Тойоты готов без колебаний и сожалений работать сверхурочно и бесплатно. Здесь трудовые интересы превалируют надо личными и семейными. Сохраняются тесные

контакты работников между собой. Такой тип работника получил название «корпоративного человека». Тойота-сити – уникальный город, где проживает 260 тыс. человек, 60% связаны с автогигантом, 2/3 катаются на автомобилях Тойоты. По площади Тойота-сити больше «Фиат» в Турине. Там размещено 12 заводов, госпиталь, лицей. Он сохраняет провинциальный облик благодаря удаленности от города и властей. При показном делегировании полномочий в каждом департаменте Тойоты в ЕС или США незримо присутствует представитель Тойоты. Он является ее подлинным хозяином, «альтер-эго» Тойоты.

Альянс Рено-Ниссан приступил к реализации обширной программы диверсификации поставщиков комплектующих с европейских заводов, прежде всего из Франции и Великобритании.

Корпоративное управление в России подвергается острой и оправданной критике: его пороки и беды видны, как говорится, невооруженным глазом. Но преувеличения в критике и самокритике опасны забвением позитивного потенциала директората и менеджеров российских предприятий и фирм. Причем речь идет о потенциале преобразований в среднем, как типичном явлении, а не о разрозненных свершениях лидеров российской экономики. Вне сомнения, удачные примеры выживания и адаптации к агрессивной среде 90-х годов наблюдались то здесь, то там и когда-нибудь привлекут внимание знатоков экономической истории России.

Важный источник трансформации экономики и общества связан с поиском адекватной для России модели корпоративного управления, которая, в свою очередь, определяется: а) типом связи корпорации с внешними инвесторами, б) соотношением центров влияния внутри корпорации и в) линией поведения директората и менеджеров. Какие же модели представлены на Западе?

В США внешние акционеры через брокеров и дилеров на фондовых рынках определяют размеры и динамику капитализации акционерного капитала и, в конечном счете, успехи или провалы менеджеров. Но такой рыночный контроль зависит от полноты и достоверности биржевой информации, профессионализма и добропорядочности посредников. В Германии предпочтение отдается не биржам, а банкам. Банки берут на себя санацию проблемных компаний, продвижение акций и облигаций АО на фондовые рынки. Они инвестируют в АО не путем прямых вложений, а через целевые кредиты. И тогда возникает тандем: собственность-кредиты. В Италии крупные корпорации активно сотрудничают с политическими институтами. В любой

модели оптимизация корпоративного управления, собственности и рынка не планируется, а, скорее, отыскивается в ходе многоходовых компромиссов²².

В России в зародыше имеются, с одной стороны, все западные модели, и ни одна из тенденций сращивания корпораций и внешних партнеров не стала преобладающей, с другой. Отсюда и неартикуллированность модели корпоративного управления в России. Деловой мир России расколот: одни ориентируются на государство, его промышленную политику, другие видят спасение во вхождении в холдинги и ФПГ, третьи отказываются от участия в стратегических альянсах. В России допустима множественность моделей развития корпораций и их взаимодействие с государством²³.

За 1992-2000 годы утвердилась самостоятельная ветвь междисциплинарных исследований – поведение директората приватизированных предприятий²⁴. регулярные наблюдения с использованием интервью, анкет, опроса, включенного наблюдения проводят Аналитический центр МЭРТ, аналитики ЦЭМИ и Института экономики РАН, Российского союза промышленников, еженедельника «Эксперт», многие региональные экономико-социологические центры. Исследованиями охвачены ключевые параметры поведения директората: распределение собственности, отношение к инвестициям, цели, стратегии и поведение в экстремальных ситуациях.

К началу XXI века в АО сложились три центра влияния: 1) администрация предприятий; 2) внешние владельцы крупных пакетов акций и 3) трудовой коллектив. Профсоюзы и стачкомы озабочены скорее проблемами невыплаты заработанного, чем жизнеспособностью АО сейчас и в перспективе. Не стали самостоятельной силой неконсолидированные внешние акционеры, а также муниципальные власти. Не поддаются строгой идентификации сдвиги в долях и государственной собственности.

По нашим оценкам, в первом десятилетии XXI века завершился переход от троевластия к двоевластию: менеджеры (директорат) и внешние акционеры. Особую нишу могут занять предприятия с численностью занятых до 500 человек.

Аналитики «Эксперта» дали эскизы к трем типовым портретам российского директората: 1) Директор-статист вечно оглядывается на государство и ищет виноватых на стороне; 2) Директор-инженер озабочен текущими проблемами снабжения, производства и сбыта и не видит путей и средств аккумуляции финансовых ресурсов по свои инвестиционные задумки; 3) руководитель со стратегической жилкой, который следит за новейшими технологиями и рыночной конъюнктурой, подыскивает себе стратегических инвесторов,

продумывает свои решения и их последствия на ближайшие два-три года²⁵. Самореализация и, следовательно, трансформация своего предприятия и окружающей среды лежат на плечах руководителей третьего типа. Увы, они – в меньшинстве, но за ними будущее.

По-разному вели себя директора в экстремальных ситуациях 90-х годов. Одни придерживались стратегии пассивного выживания: сброс объемов производства, снижение его технологического уровня, сокращение занятости и зарплаты, выбивание государственных субсидий, невыполнение контрактных обязательств. Другие выбирали стратегию активного выживания, в арсенал которой входят такие меры как снижение издержек по энергоносителям, повышение загрузки агрегатов и мощностей, отказ от неприбыльных производств, переход на собственное сырье, учреждение холдингов с сохранением технологической, организационной и финансовой целостности. Третьи вступили на путь стратегии развития, добиваясь увеличения производства и величины активов за счет смены профиля, диверсификации, введения новых структур управления, организации межфирменного сотрудничества.

При оценке поведения российских директоров и менеджеров надлежит учитывать смягчающие «их виду» обстоятельства. Директора многих АО обременены внушительной социальной сферой, отчего они по своим функциональным обязанностям ближе к мэру города, чем к менеджеру. Из-за неразвитости системы социальной защиты директора силою обстоятельств, порою, форс-мажорных, поставлены перед жесткой необходимостью выбора одной единственной неотложной задачи из «веера» приоритетных. С таким цейтнотом давно не сталкивались менеджеры западных компаний. Исключение составляет, может быть, нефтяной «шок» 1973-74 гг.

Для нас важны не «болевы точки» корпоративного управления (они на виду), а наличие активного меньшинства, которое не сдаётся под грузом ответственности и ищет выходы на траекторию устойчивого роста.

Власть во многих корпорациях переходит к профессионалам, а не случайным людям, приобретавшим собственность впрок на годы сверхдоходов. Там, где профессионалы, неизбежно начинается процесс делегирования полномочий и организации контроля и координации деятельности внутренних служб и подразделений, т.е. получает путевку в жизнь инжиниринг, а точнее, его фрагмент.

В распоряжении российских менеджеров - начальная база нормативных документов и учебно-практических пособий по реформированию предприятий.

Директорат может использовать в целях реформирования арендные договора со структурными подразделениями; создание дочерних фирм (дробление капитала); закрытие заводов и сокращение персонала или их перепрофилирование; преобразование крупных предприятий в холдинги, формирование центров финансовой ответственности; систему бюджетов предприятия.

Статистика начала века свидетельствует о масштабном сдвиге в промышленности в пользу крупных корпораций, дающих до 60% ВВП. В России насчитывается примерно 140 тысяч АО, около 3 млн. малых и средних фирм. В ближайшие годы костяк промышленности могут составить 500-600 крупных компаний, которые, как известно, обладают мощным потенциалом конкурентоспособности на мировых рынках. Корпоративная практика и исследовательские центры называют такие минимальные параметры конкурентоспособности:

- капитализация от 1 млрд. долл. и более, пропуск в рейтинги «Файненшл Таймс», «Глобал-500» и др.;
- деловой оборот от 0,5 млрд. долл.;
- чистая прибыль 5 млн. долл.;
- численность работников от 25 тысяч и более.

К этим параметрам добавляются такие достижения, как стабилизация объема продаж, соблюдение минимальных международных стандартов корпоративной стратегии, оборот акций на международных фондовых биржах и др.

Для выхода на мировые рынки потребуются найти компромиссные решения между интересами мажоритарных и миноритарных акционеров (конфликт в РАО «ЕЭС России»), пресечь незаконный вывоз капитала и доходов, обрубить связи и контакты с криминалитетом.

В стратегии многих предприятий и фирм начинают лидировать мотивации, присущие западному менеджменту, а именно:

1. Доход (прибыль). Если нет прибыли, нет остального.
2. Клиенты. Если у вас постоянные и надежные клиенты, то будет и все остальное (доходы, развитие, удовлетворенность персонала).
3. Работник – важнейший фактор любого бизнеса.
4. Развитие – единственная основа долговременного успеха.
5. Территория. Каждая фирма существует в конкретном времени и месте.

Поясним отдельные мотивации.

Прибыль. Разговор о прибыли должен быть исторически конкретным. В развитых странах норма прибыли часто ограничена интервалом 7-11%. При рыночном «стаже» не менее 5-7 лет фирмам удается достигать этого стандарта. Причем, важно самоопределиться с задачей – ориентацией на низший или высший предел «вилки». Соответственно возможны и разные сценарии развития: 1) при ориентире на 7% можно без напряжения направить дополнительные ресурсы и перспективные сектора бизнеса (новая продукция, новые клиенты, качество продукции и услуг и т.д.) и 2) максимизация прибыли, но тогда возрастает конкуренция, перенапряжение ресурсов, т.е. постановка самого себя в ситуацию делового стресса. Повод для размышлений.

Развитие и работники. Развитие в бизнесе тесно связано с диверсификацией. Опыт показывает, что если у фирмы на каком-то направлении хорошо идут дела, то это служит сигналом для поиска новых сегментов рынка, новых возможностей. Хорошего долго и много не бывает. Развитие может быть основано на вертикальной (технологической) интеграции и на создании новых бизнесов. Для каждого сценария развития была отработана своя стратегия и тактика управления персоналом.

Территория. Территориальное размещение фирмы, предприятий, их структурных подразделений становится весомым фактором эффективности корпоративного управления. На это имеется несколько причин. Во-первых, в экономической науке пространство (расширительное понятие) и территория (узкое понятие) восстанавливают свое значение в перечне детерминантов развития. Во-вторых, мобильность капитала вынуждает соглашаться с рекомендацией «мыслить глобально, а действовать локально». В-третьих, территориальная близость облегчает формирование финансово-промышленных групп по горизонтальной интеграции (экономия на транспортных издержках), в-четвертых, региональные и местные власти могут помочь «своей» фирме как налогоплательщику, куратору социальной сферы, спонсору в избирательных компаниях и благотворительных акциях.

В середине 90-х годов исследователи (Г.Клейнер, Р.Качалов, Я.Данилина) зафиксировали особый тип хозяйствующих субъектов – малые многопрофильные корпорации (ММК). Эти корпорации соединяют черты малых предприятий (МП) и многопрофильных компаний (холдингов)²⁶.

К сектору малого предпринимательства относятся следующие признаки ММК:

- Численность работающих не превышает 100 человек;

- Организации действуют в рамках одного города или области, т.е. имеют локальные ресурсы и рынки сбыта;
- Материнская компания вписывается в критерии малого предприятия;
- Ограниченные финансовые ресурсы;
- Единство владения и управления;
- Нормальный характер отношений собственников и работников.

К холдингу сближают такие свойства ММК:

- Большая номенклатура изделий и услуг, т.е. многопрофильность;
- Сложная структура управления, наличие материнской и дочерних фирм. И вместе с тем ММК нельзя отнести к «чистым» холдингам, ибо они не доросли до ОАО (чаще всего ООО или ЗАО не ведут расчетов экономической эффективности, ограничиваются прикидкой затрат и выручки при подготовке проекта или распределении убытков в случае неудачи).

ММК возникли на волне диверсификации, которая оказалась приемлемой стратегией в условиях общей экономической и политической нестабильности. Многопрофильность обеспечивает перекрестное финансирование экспортных и импортных операций, базовых и сезонных направлений бизнеса, совместное использование офиса, аппаратуры и оборудования, охраны и средств связи.

В чем особенности рыночной стратегии ММК? Многопрофильный бизнес под одной крышей (мебельный салон, туристическое агентство, розничная торговля, транспортная компания и пр.) ориентирован, как правило, на потребителя со средним доходом. Для уклонения от налоговых обязательств широко используются оффшорные зоны с цепочкой взаимодействующих фирм, отсюда запутанность и громоздкость расчетов и структуры бизнеса. ММК выигрывают на налоговых платежах, но теряют присущую малым фирмам гибкость.

Что же касается менеджмента в ММК, то и здесь наблюдаются аномалии. Обилие проектов и хаотичная структура ведут к переизбытку информации, которая чаще всего не востребована. Не избежали ММК и дублирования управленческих функций. В ММК невозможно подсчитать эффективность деятельности центров ответственности и по направлениям бизнеса. ММК разбирают явные и подспудные конфликты из-за центробежных тенденций. Из-за слабости финансового контроля создается благоприятная среда для оппортунистического (своекорыстного) поведения и менеджеров, и

сотрудников. Превалирует реактивный стиль поведения, т.е. реакция на случившееся, а не предвидение событий и их последствий.

Перспективы развития ММК неоднозначны. Ясно, что вряд ли они сохранят свои причудливые очертания. Возможны три варианта развития событий: 1) ММК превращаются в средние и даже крупные диверсифицированные корпорации с серьезным производственно-финансовым заделом; 2) специализация на одном или смежных рынках с избавлением от избыточных активов и рыночных ниш; 3) обращение к услугам генеральных и субподрядных фирм для выполнения части своих бизнес-функций. Иными словами, реорганизация ММК неизбежна, причем, в самое ближайшее время. Отсюда и актуальность задачи по выявлению ядра управленческой команды, систематическое и профессионально углубленное изучение персонала. Одновременно владельцы и учредители ММК обязаны способствовать созданию благоприятного психологического климата в коллективе²⁷.

Собственники и менеджеры российских АО начинают трудный, но неизбежный поворот к реформированию своих предприятий и фирм. Деловая печать и научные журналы приступили к обсуждению технологии корпоративного реформирования. Иными словами, произошел кардинальный сдвиг в приоритетах и системе ценностей. Причем, «новаторы» реформирования согласны и на самую болезненную операцию – избавление от излишних активов, захваченных впрок, в хаосе приватизации.

Качество корпоративного управления начинает улучшаться и на предприятиях Ярославской области. Об этом свидетельствуют данные по 6 предприятиям, регулярно попадающим в рейтинг «Россия – 2000». В этом списке есть и «новички»: «Балканская звезда», «Ярпиво», группа предприятий «Спектр» (лаки и краски).каждому предприятию удастся по-разному улучшать результаты: одни за счет динамизма роста, другие по рентабельности, третьи – по производительности. Важно другое – формирование точек роста.

Собственный практический опыт автора в осуществлении структурных преобразований и реформирования предприятий холдинга «ЭМЗ» приводит к выводу о необходимости ограничения сроков реформирования интервалом 1-3 года, ибо, в противном случае, возникает эффект «привыкания», препятствующий проводимым преобразованиям. Однако вся последующая деятельность компании должна быть тесно связана с процессом непрерывных изменений, адекватно отражающих изменения, происходящие во внешней среде (политика, рынок, экономика).

За 90-е годы корпорации России (например, НПО «Сатурн», Рыбинск Ярославской области) освоили три метода учета инфляции в прибыли: 1) тактикой расширения рынка, защиты рыночных позиций без уменьшения массы прибыли в реальном исчислении); 2) повышением уровня конкурентоспособности и доли на рынках при сохранении уровня рентабельности; 3) за счет прогнозного включения инфляции в прибыль в зависимости от целевого ее использования (инвестиции, пополнение оборотных средств, погашение задолженности). Менеджмент российских предприятий и фирм начинает умело маневрировать составом «инфляционной прибыли» за счет компенсации обесценения денег, надбавок к реальным ставкам дохода, требуемых инвесторами²⁸.

В повестке дня представление финансовой отчетности по международным стандартам. Ситуация здесь запутанная, но процесс конвертации откладывать больше нельзя. Кредитные организации по списку ЦБ уже в 2004 году должны предоставлять бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках с ориентацией на международные стандарты. Через два-три года наступит очередь для промышленных предприятий и части среднего бизнеса. В настоящее время адаптация российского учета к международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) осуществляется через 11 примечаний к балансу. Одновременно с пересмотром международных стандартов (41, первый принят еще в 1973 году) будут утверждаться и Положения по бухгалтерскому учету для хозяйствующих субъектов России. Проф. В.Ф.Палий, почетный член Института профессиональных бухгалтеров России, предлагает отменить предоставление бухгалтерской отчетности налоговым и статистическим органам (важнейшие данные содержатся в налоговых декларациях); утвердить план счетов, обеспечивающий применение МСФО; дифференцировать сроки перехода на международные стандарты для разных групп бизнеса. Реформирование бухгалтерского учета стоит практически перед всеми государствами, втянутыми в мирохозяйственные связи. Обследование 6 международных аудиторских организаций по обширной программе (88 ключевых вопросов) в 62 странах, в том числе, и в России, показало, что почти повсюду допускаются существенные отступления от правил МСФО. Объяснение троякого плана: а) национальные особенности, которыми нельзя пренебречь; б) сами МСФО далеко не безупречны, нужна их срочная оптимизация; в) субъективные мотивы²⁹.

Продвинулась систематизация ценностей (традиционных и советских), влияющих со знаками «плюс» и «минус» на модернизацию экономики (Е.Ясин,

см. приложения 3 и 4). Ярославский экономист А.П.Прохоров выделяет компромисс между системой и населением, как важнейшую особенность русской модели управления³⁰. Д.Скребков провел обстоятельное социально-экономическое и психологическое обследование поведения населения России на рынке кредиторов. Выявлено 6 групп граждан и семей: 1) вынужденные потребители; 2) активные сберегатели; 3) осторожные заемщики; 4) осторожные сберегатели; 5) активные заемщики и 6) активные потребители (см. прил. 5).

Итак, постепенно в России складывается гибридная модель корпоративного управления в трансформирующейся среде со многими неизвестными величинами, причудливое сочетание рациональных и иррациональных аспектов поведения граждан, фирм и властей.

Послание президента В.В.Путина Федеральному Собранию РФ от 16 мая 2003 года подняло планку видения стратегии до 2010 года, нацеливает на удвоение ВВП, достижение международной конвертируемости рубля, ускорение освоения инновационного потенциала науки, предприятий, трудовых коллективов, т.е. речь идет о классе задач на порядок выше по сравнению с рубежом веков. С учетом этих перспектив и будут продолжены наши исследования.

СНОСКИ И ПРИМЕЧАНИЯ

¹ Цит. По: Алексеев Николай. Русский народ и государственность. М.: Аграф. 1998. С.139.

² См.: Экспресс. 2003. 9 октября. С.66-69.

³ См.: Латова Н.В., Латов Ю.В. Российская экономическая ментальность на мировом фоне // Общ. науки и совр. 2001. №4. С.31-43. Наумов А. Гофстедово измерение России (влияние национальной культуры на управление бизнесом) // Менеджмент. 1996. №3.

⁴ См.: Маллинз Лори. Менеджмент и организационное поведение. Минск. С.46-47.

⁵ См.: Макаренко В. Экономическая аксиология: опыт исследования экономических культур // Общество и экономика. 2002. №6. С.140-187.

⁶ См.: Маллинз Лори. Указ. соч. С.457, 549.

⁷ См.: Там же. С.643.

⁸ См.: Шрайэгг Г. Тенденции и перспективы развития стратегического менеджмента // Проблемы теории и практики управления. 2000. №5. С.93098.

⁹ См.: Зидентоп Ларри. Демократия в Европе. М.: Логос. 2001. С.284.

¹⁰ См.: Турбов Алексей. Америка каждый день // Новый мир. 1999. №10. С.119-144.

¹¹ См.: Плискевич Н.М. Российская приватизация: революционный или эволюционный переход? // Общ. науки и совр. 1999. №4. С.29-43.

¹² См.: См.: Паркинсон Сирил Норткот. Закон Паркинсона и другие памфлеты. М.: Прогресс. 1976. С.96, 299.

¹³ См.: Гуияр Франсис, Келли Джеймс. Преобразование организации. М.: Дело. 2000. С.23, 47-49.

¹⁴ См.: Экспресс. 2004, 28 апреля. С.73.

¹⁵ См.: Иноземцев В., Кузнецова Е. Возвращение Европы. В поисках идентичности: европейская социокультурная парадигма // МЭ и МО. 2002. №6. С.3-14.

¹⁶ См.: Ведомости. 2003, 21 мая.

¹⁷ См.: Экспресс. 2004, 15 января. С.66-69.

¹⁸ См.: Экспресс. 2003, 11 сентября. С. 26-27.

¹⁹ См.: Экспресс. 2003, 26 июня. С.72-75.

²⁰ См.: Пуэн. 2003, 31 октября. С.56-60.

²¹ См.: Нейман Й. Несостоявшаяся экскурсия в «Европу»: российский дискурс // МЭ и МО. 2001. №11. С.85-91.

²² См.: Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М.: Дело. 1998. С.128.

²³ См.: Колесников А. Предпринимательство: от «максимизации прибыли» к синергии социально-экономических систем // Вопросы экономики. 2001. №10. С.49. Радыгин А. Корпоративное управление в России. Ограничения и перспективы // Вопросы экономики. 2001. №1. С.101-124.

²⁴ См., напрмер, Радыгин А., Сидоров И. Российская корпоративная экономика – сто лет одиночества? // Вопросы экономики. 2000. №5. С.45-61.

²⁵ См.: Клепач А., Кузнецов П., Крючкова П. Корпоративное управление в России в 1995-96 гг. (от предприятия советского типа - к фирме, контролируемой менеджерами) // Вопросы экономики. 1996. №12. С.73-87.

²⁶ См.: Проблемы теории и практики управления. 1999. №5. С.103-107.

²⁷ См.: Мелиховский В.М. Теория организации: экономические и социальные проблемы. Яр.: ЯрГУ. 2003.

²⁸ См.: Завьялов Ф.Н., Никитина Е.В., Ласточкин Ю.В. Методы определения влияния инфляции на деятельность промышленного предприятия в переходный период. Яр.: ЯрГУ. 2002. С.45 и др.

²⁹ См.: Международный бухгалтерский учет. 2003. №10. С.4-6.

³⁰ См.: Вопросы философии. 2003. №2. С.42-52.

25 крупнейших частных компаний Европы

Мес -то 200 4	Мес -то 200 3	Компания	Страна	Сектор	Объем продаж в 2003 г., млн. евро	Прибыль/ убыток в 2003г., млн. евро	Объем продаж в 2002г., млн. евро	Число сотрудников в 2003 г.
1	1	Glencore International	Швейцария	Торговля сырьем	48 300	н/д	46 214	1 700
2	2	Rewe-Gruppe	Германия	Розничная торговля	39 180	н/д	37 430	192 613
3	4	Robert Bosh	Германия	Автокомплектующие	36 357	1100	34 977	229 439
4		Vitol Holding	Нидерланды	Торговля сырьем	36 184	н/д	32 230	н/д
5	5	Aldi	Германия	Розничная торговля	34 400	н/д	32 500	200 000
6	3	Intermarche	Франция	Розничная торговля	33 900	н/д	36 900	112 000
7	13	Schwarz Gruppe	Германия	Розничная торговля	32 800	н/д	28 852	80 000
8	6	Edeka Gruppe	Германия	Розничная торговля	31 160	н/д	32 500	200 000
9	8	Auchan	Франция	Розничная торговля	28 706	575	27 562	156 000
10	10	E.Leclers	Франция	Розничная торговля	27 200	н/д	26 300	76 000
11	9	Spar International	Нидерланды	Розничная торговля	27 00	н/д	26 614	н/д
12	7	Tengelmann	Германия	Розничная торговля	26 630	н/д	28 480	183 638
13	11	Haniel	Германия	Конгломерат	23 038	391	22 462	53 706
14	12	Otto Gruppe	Германия	Розничная торговля	18 200	н/д	19 189	65 854
15	14	Bertelsmann	Германия	Медиа	16 801	208	18 312	73 221
16	15	Phoenix Pharma	Германия	Производство и продажа лекарств	16 500	н/д	15 340	17 000
17	20	El Corte Ingles	Испания	Розничная торговля	13 001	533	11 888	80 000
18	17	RAG	Германия	Коммунальные услуги	12 864	-60	13 025	77 680
19	16	Migros	Швейцария	Розничная торговля	12 846	239	13 899	81 004
20	18	Ikea International	Швеция	Торговля мебелью	12 370	н/д	11 997	76 000
21	21	CHV Holdings	Нидерланды	Торговля сырьем, потребительскими товарами	10 272	267	9 382	28 200
22		ZG Friedrichshafen	Германия	Автокомплектующие	8 928	-162	9 169	53 197
23	22	Tetra Laval Group	Швеция	Производство упаковки	8 770	н/д	8 351	25 600
24	28	Heraeus Holding	Германия	Драгоценные металлы, технологии	7 412	73	6 415	9 219
25	23	Boehringer Ingelheim	Германия	Фармацевтика	7 382	529	7 580	34 221

Источник: Ведомости. 2004, 24 июня. С.55.

Типология стран Европы по капитализации акционерного капитала
(абсолютные и душевые показатели, по состоянию на март 2001 года, в долл.)

Абсолютные показатели и доля в группе

(в млрд. долл. и в %)

Первая группа:

Великобритания	2591,1	27,7
Германия	1326,0	14,2
Франция	1140,0	12,1

В группу входят также Швейцария, Нидерланды, Италия.

Вторая группа:

Испания	557,2	5,9
Бельгия	394,7	4,3
Швеция	326,7	3,5

Третья группа:

Ирландия	89,7	1,0
Португалия	69,7	0,7
Норвегия	68,9	0,7

Душевые показатели (тыс. долл.)

Первая группа:

Швейцария	109,7
Нидерланды	47,9
Великобритания	43,5

Вторая группа:

Ирландия	23,7
Дания	22,1
Франция	19,4
Германия	16,2

Третья группа:

Греция	11,0
Португалия	7,0
Австрия	3,6

Источник: Юденев Ю. Многообразие предпринимательских моделей // МЭ и МО. 2003. №12. С.28.

Традиционные русские ценности и антиподы

Ценности	Оборотная сторона	Примечания
Духовность, «не хлебом единым».	Противопоставление материальным интересам.	
Коллективизм, стремление к совместной работе, артельность.	Подавление личности, авторитаризм.	В примитивных и традиционных обществах всегда силен коллективизм.
Самопожертвование.	Покорность власти, долготерпение. Пренебрежение власти к человеческой жизни.	Ценность традиционного общества.
Соборность: против безличного коллективизма и своеволия индивидуализма.	Опасность мессианства, возможность превознесения государства как воплощения «всех».	Идея «каждый за всех» в противовес «каждый за себя» приводит к апологии государства (И.Клямкин).
Успех достигается натиском и удачей. Недостижимость равнозначна аскриптивности. Склонность к чрезвычайным усилиям, не считаясь с затратами.	Ожидание чуда. Отсутствие склонности к кропотливой, систематической работе.	Климатические условия: рваный ритм, чрезмерные, но краткосрочные напряжения. (В.Ключевский)
Труд в удовольствие, для радости творчества.	Труд ради хлеба насущного, за оплату – наказание за грехи. Прибыль предосудительна. Лень, бездеятельность, неорганизованность.	Свойства подневольного труда.
Размах, широта, склонность к масштабным делам.	Небрежность, беспечность, неразвитость «средней области культуры». «Авось, небось и как-нибудь»	Средняя область культуры – между домом (семьей) и государственными делами. (Н.Лосский)
Нестяжательство: богатство – грех, бедность – добродетель, щедрость, бескорыстие, душевность.	Слабость стимулов к труду, бережливости, предпринимательству.	Связи с примитивным рыночным хозяйством и феодальным патернализмом.
Справедливость. Важность внесудебной «рассеянной санкции».	Справедливость важнее закона. Распространенность неформальных отношений	Справедливость чаще трактуется как уравнительность, следствие бедности.
Эмоциональность, нестандартность, оригинальность.		

Источник: Вопросы экономики. 2003. №4. С.19.

Советские ценности и антиподы

Ценности (модель «Ш»)	Оборотная сторона (модель «Щ»)	Примечания
Коллективизм, сотрудничество, взаимопомощь.	Подавление личности, авторитаризм, безответственность.	
Причастность к общему делу, разделение целей государства, идеализм и энтузиазм.	Покорность, долготерпение.	По официальной идеологии причастность мотивируется общественной собственностью. Перекликается с традиционными ценностями духовности, самопожертвования, соборности в духе Бердяева.
Эгалитаризм, неприязнь к выскочкам и имущим, аскриптивность.	Уравнительность, отсутствие стимулов, недостижимость.	Сродни традиционной справедливости.
Труд как удовольствие.	Лень, бездеятельность, неорганизованность, результат отсутствия стимулов.	Традиционная ценность, размах за государственный счет.
Нестандартность, изобретательность.		
Размах, склонность к масштабным проектам.	Небрежность, беспечность, отсутствие средней культуры.	Традиционная ценность, размах за государственный счет.
Образование.		Новая продуктивная ценность.
Скромность в потреблении, неприязнительность.	Слабость стимулов к труду и успеху (в сочетании с эгалитаризмом), недостижимость, реальное потребительство, вороватость, быть «первым при раздаче», карьеризм.	Сродни традиционной нестяжательности, но в новых условиях Неприязнительность, обусловленная дефицитом товаров.
Щедрость, бескорыстие, душевность.		Традиционные ценности сохраняются в урезанном виде в силу смены уклада жизни, перехода к наемному труду в городе.
Патернализм.	Иждивенчество.	

Источник: Вопросы экономики. 2003. №4. С.24.

Основные типы кредитного поведения населения в современной России

Вынужденные потребители (15%) – это очень бедные и отчаявшиеся люди, у них нет сбережений. Они никому не дают деньги в долг и сами никогда не занимают, не берут кредиты и ни при каких условиях не готовы рисковать. Практически все доходы уходят на покупку продуктов питания и товаров первой необходимости. Им ничего уже не нужно, они ни во что не верят и ни на что не надеются. Жизнь сделала их озлобленными и раздраженными. К обеспеченным людям относятся крайне негативно. Совершенно не разбираются в финансовых вопросах.

Активные сберегатели (21%)- также характеризуются достаточно низким уровнем материального положения, но если у них появляются свободные денежные средства, стараются их откладывать, делать сбережения. Наличие сбережений рассматривается как важный показатель стабильности, безопасности. Деньги в долг не дают практически никогда и сами стараются не брать, так как нечем отдавать. Разделяют понятия кредита и долга. К кредиту относятся положительно, к долгу – отрицательно. Считают, что нужно жить по средствам, экономно, а в долги залезают только бездельники и тунеядцы.

Осторожные сберегатели (13%) – наоборот, охотно готовы дать деньги в долг другим, но сами не склонны занимать и брать кредиты. Они, скорее, будут работать столько, сколько нужно, чтобы накопить необходимую сумму. В финансовых вопросах проявляют осторожность и осмотрительность: считают, что «лучше синица в руке, чем журавль в небе». Не готовы рисковать, внимательно и бережно относятся к деньгам. По их мнению, деньги в долг берут не бездельники или тунеядцы и не расчетливые, уверенные в себе граждане, а несчастные люди, которых к этому вынуждают обстоятельства, поэтому относятся к ним с пониманием и сочувствием.

Осторожные заемщики (11%) – другим людям деньги в долг практически никогда не дают, но сами весьма положительно относятся к займам и кредитам. Сбережения делают, но полагают, что с их помощью решить те проблемы, которые у них есть, невозможно. Осторожно относятся к крупным тратам. Это люди с умеренными доходами – не богатые, но и не бедные. Стремятся повысить уровень своего материального положения, которым недовольны. Имеют потребность в кредите и желание его взять, но боятся, что не смогут вернуть кредит вовремя. Склонность к риску – средняя.

Активные заемщики (18%) спокойно относятся к деньгам: могут дать сами в долг другим, а в случае необходимости занять или взять кредит, делают сбережения, способны идти на риск. Хорошо информированы по финансовым вопросам. Самая перспективная с точки зрения получения кредита группа – и хотят его взять, и планируют это сделать.

Активные потребители (13%) – имеют относительно высокий уровень дохода и демонстрируют легкое отношение к жизни. Не знают, что такое бережливость – считают, что деньги надо тратить, использовать, а никак не копить, соответственно не считают нужным делать сбережения. Скептически относятся к кредитам, не стремятся их брать, поскольку сами способны обеспечить себе достойный уровень жизни. Предпочитают не связываться с банками и финансовыми организациями, свои проблемы решают через родственников и друзей. В случае необходимости легко возьмут деньги в долг, так как знают, что всегда смогут рассчитаться. Точно также сами могут предоставить своим знакомым финансовую помощь. Готовы рисковать – демонстрируют очень высокую склонность к риску.

Источник: Вопросы экономики. 2004. №2. С.120-121.

Примечание: 9% опрошенных не удалось отнести ни к одному из кластеров.

ПОСЛЕСЛОВИЕ

Наука – как петух, который кричит, когда вокруг еще ночь: она принадлежит своему времени, своему моменту, только если она (наука) ему предшествует.

Серж Московичи (Франции, 1981)

Россия не погибнет. На планете Земля останется огромная территория с населением, называющим себя русскими, но желательно, чтобы это население было здоровым, богатым, счастливым, развивалось правильно, наслаждалось плодами честного труда.

И.С.Тургенев, из письма, 1878

Изложение и исследование корпоративной тематики завершено (на время, разумеется). Авторы видят свои неубранные торосы, глубокие овраги, следы известной поспешности. Они могут быть устранены в последующих публикациях. Для нас важно не мешкать с представлением итогов (рыночным преобразованиям почти 15 лет). Наши выводы опираются на личный опыт и обобщение литературных источников.

1. Корпоративная практика в России и за рубежом, если к ней обратиться всерьез и надолго, безусловно, обогатит многие разделы экономической теории (микро- и макроэкономику, мезоэкономику, мировое хозяйство). Все течения и доктрины экономической мысли смогут уточнить, а то и переформулировать базовые понятия и концепции. В трансформирующейся экономике (отличной от сложившейся) наслаивается общее и особенное, объективное и субъективное (небольшие причины и обстоятельства могут вызвать большие изменения), модификации и деформации, смешение феноменов начальной и зрелой фаз трансформации. В силу этих особенностей неoinституционализм выдвигается в качестве методологического лидера, наиболее адекватно отражающего специфику трансформационных процессов в пространстве б. СССР и СЭВ. Настал время для обязательного включения в учебники и пособия по экономике (экономической теории) тем и материалов по корпорациям и корпоративному управлению.

2. На рубеже веков в России в основном завершен первый, самый трудный этап трансформации экономики и общества, заложены фундаменты рыночной экономики, с реабилитацией частной собственности, восстанавливается авторитет государства и укрепляются его экономические прерогативы, но едва задействована социальная составляющая смешанной экономики.

На второй фазе реформаторы и умеренные должны прийти к согласию и возглавить продвижение вперед, закрепление завоеванных позиций. Этот исторический компромисс дает удовлетворительные решения на кардинальный вопрос: что лучше – цена восстановления старого режима и тупиковой системы хозяйствования или издержки преодоления очередного кризиса? Третья фаза знаменует глубокое и прочное усвоение умеренным большинством населения новых реалий, достойное существование, обучение подрастающего поколения правилам и процедурам демократического общества, правового государства, защиты граждан от эгоизма рынка и произвола государства.

Как долго Россия и ее население будут решать задачи второго и последующего этапов трансформации общества на началах экономической свободы, сильного государства и социальной ориентацией? У нас нет готового ответа.

3. В России идет процесс управляемой трансформации, в этом ее важнейшая особенность по сравнению с преобразованием в странах Балтии, Центральной и Восточной Европы. Во избежание недоразумений необходимы оговорки.

Первая: она является итогом взаимодействия инициативы государства (макроэкономическая трансформация) и внешних факторов (экстерналий) от стратегических решений корпораций, лидеров товарных рынков или продвинутых отраслей (микроэкономическая трансформация). Инициативы государства еще во многом спорадические, бессистемные, с недостаточной проработкой ближайших и отдаленных последствий. Корпоративная трансформация еще не достигла критической массы нововведений и имеет очаговые масштабы. Вторая оговорка касается соотношения хаоса (спонтанности) и порядка (системности). Хаос еще не укрощен и имеет множество сторонников, как в среде чиновников, так и бизнесменов. К тому же корпорации и общество в целом пока еще не могут воспользоваться такими важными инструментами рыночной инфраструктуры, как рынок ценных бумаг и оборотом земель, в том числе и под приватизированными предприятиями.

Оба рынка находятся в зачаточном состоянии. Третья: макросреда в России отягощена массивом преград и ограничений разного свойства и происхождения: наследие холодной войны и гипертрофии ВПК, отсутствие национальной идеи и идеологии трансформации, сопротивление истории, географии и менталитета, сложность рыночного механизма, дефицит времени и ресурсов и др.

4. В России наметился сдвиг в стратегических установках корпораций – от *раздела* (и передела) собственности к *трансформации* окружающей среды. Этот процесс идет долго, мучительно, с попятными движениями. Речь идет пока о начальной фазе корпоративной трансформации – точечной, локальной, в масштабе отдельных предприятий, фирм и холдингов.

Тенденции корпоративного управления в России неоднозначны (дуалистичны): одни способствуют наращиванию трансформационного потенциала, а другие его «замораживают» или даже ведут к регрессу. Мера вклада российских предприятий и фирм в процесс трансформации экономики и общества состоит в инвестициях. Приток инвестиций имеет место по всем источникам финансирования, правда, неустойчиво и неравномерно. Поддержание благоприятного инвестиционного климата – неустанная обязанность федеральной и региональной властей. Инвесторы в России (отечественные и зарубежные) ждут от властей непротиворечивого законодательного регулирования, снижения налоговой нагрузки, деbüroкратизации экономики, защиты прав собственников, инвесторов, кредиторов и др.

Новизны в теории и практике корпоративного управления столько, что можно выдвинуть гипотезу о завершении одного этапа и движении к более сложному этапу с новыми императивами: *лидер* с работоспособной командой; рост *капитализации* или *стоимости* компании; быстротечность жизненного цикла компании с частой *реорганизацией* в большом и малом.

Основные выводы нами сделаны. И завершающими мазками в картине «корпорации в интерьере начала века» станут «чужие» формулировки, определения, суждения, ускользнувшие в спешке от надлежащей фиксации. Мы восхищаемся ими и воспринимаем как «свои».

России полезны не только те реформы, которые никто не замечает (Д.И.Менделеев).

У России вековая привычка смотреть на себя чужими глазами, сквозь чужие очки (К.Д.Кавелин, 1866).

Чтобы видеть профиль эпохи, надо отойти в сторону (К.Д.Кавелин).

Не было ни одного серьезного отката в европейской интеграции (Н.Шмелев. Вопросы экономики. 2002. №12. С.122).

Менталитет – это нечто общее между Цезарем и самым последним солдатом (А.Неклесса. Дружба народов. 2003. №4. С.129).

XXI век будет веком примирения дедуктивно-аналитического и индуктивно-описательного методов исследования (Н.Л.Фролова. Вестник Моск. ун-та. Серия «Экономика». 2002. №5. С.66-85).

XXI веку понадобятся обе системы национального счетоводства по ВВП и совокупному общественному продукту (СОП). В.Н,Черковец. Там же. С.9-10.

Ребенок 4-х лет. В разгаре зима. Ребенок: «А на даче лето!» Нельзя его грубо и неумело поправлять. Рушится вера... Григорий Померанц. Выход из транс. М.: Юристь. 1995.

Ученый, который игнорирует или преобразует факты, не ложащиеся в его схему – плохой ученый.

Фраза хорошего стилиста – как бы живая ветвь, набухающая множеством новых побегов... это молодые побеги, выросшие вокруг старого пня. Там же. С.44, 51.

Развитие – это дифференциация без разрушения целостности (а не расщепление веревки). Его же.

И на этом поставим многоточие...

5 августа 2004 года

О Г Л А В Л Е Н И Е

Предисловие	3
Глава 1. Фрагментация и автаркия концепций	7
1. Лабиринт расходящихся тропинок	11
2. Корпоративная тематика в экономической теории	27
3. Обществоведы о науке, России, мире: избранное	41
Глава 2. Тройственная трансформация как вызов для ученых и корпораций	55
1. Глобализация и транснациональные корпорации (ТНК)	56
2. Проблемы и перспективы трансформации в региональных цивилизованных сообществах	70
3. Трансформация экономики в постсоветской России.....	86
3.1. Пересмотр и коррекция итогов приватизации?	86
3.2. Парадоксы трансформации в постсоветской России.....	90
3.3. Половодье концепции трансформации	94
Глава 3. “Тихая революция” в менеджменте	104
1. Экономическая теория и корпоративное управление: поле взаимодействия.....	104
2. Новое в корпоративном управлении.....	121
3. Материалы к сравнительному менеджменту.....	135
Приложения	152
Послесловие	158

Гнатко Владимир Семенович

Пефтиев Владимир Ильич

**КОРПОРАЦИИ В ТРАНСФОРМИРУЮЩЕМСЯ МИРЕ:
КОЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОИСКИ**

Лицензия – КОД 221 серия 02894

В авторской редакции

Верстка Смирновой Т.С.

Корректор Макшеева Н.Л.

Сдано в набор 25.11.2004 Подписано в печать 29.11.2004

Формат 60x90/16

Усл.печ.л. 10.25 Тираж 200

Заказ № 19

Издательство ООО “ЭЛЕКРО-СЕРВИС”
150029, г. Ярославль, Промзона, ул. Декабристов, 14