

РОССИЙСКАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ (ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ)¹

Прохоров А.П.,

к.э.н., доцент кафедры управления Ярославского государственного университета

Опубликовано в номере: Менеджмент в России и за рубежом №2 / 2003

Каковы же *перспективы российской модели управления*? Суждено ли ей или отмереть как устаревшей (и как отмереть — вместе со страной или без нее?), или сохраняться неизменной, или же преобразоваться во что-то новое и более современное?

Первое просто нереально. Прежде всего, потому, что времена, когда безжалостная межгосударственная конкуренция могла уничтожать крупные государства вместе с их населением, уже миновали. А представить себе ситуацию, при которой русский народ вдруг откажется от своей *системы управления*, сделавшей его этим самым народом, невозможно. Ведь национальный менталитет, являющийся неотъемлемым элементом *системы управления*, останется тем же самым. Отказаться от своего менталитета не смогут, даже если очень захотят, ни индивидуум, ни народ.

Чем резче перемены в социально-политическом строе, тем заметнее неизменность базовых, структурообразующих элементов национальной *системы управления*. Так, большевистская революция, казалось бы, изменила все, но сохранила и продолжала использовать все главные управленческие идеологемы и механизмы. Как было дореволюционное русское общество сословным, таким оно осталось и при большевиках. Советское государство продолжало отслеживать социальное происхождение каждого подданного (например, обязательный пункт анкеты о профессии родителей — из рабочих, служащих или крестьян) с еще большим рвением, чем царское. Уравниловка, являвшаяся в дореволюционной России преобладающей тенденцией, в СССР стала безальтернативным способом перераспределения ресурсов. Так же и с другими характеристиками *системы управления*.

Россия не единственная страна, пытавшаяся (да и сейчас пытающаяся) сознательно заменить свою систему управления на более подходящую. Пока что никому в мире это не удавалось. Напротив, на протяжении всей второй половины XX века можно проследить, как самые разные страны, даже те, которые столетиями ждали своей очереди на право встать на ступеньку эскалатора, именуемого прогрессом, в конце концов находили способ

¹ <http://www.mevriz.ru/articles/2003/2/1101.html>

успешно использовать свои национальные управленческие системы для развития рыночной экономики и соответствующих ей социальных и политических институтов.

Второй вариант — сохранение российской модели управления в неизменном виде — крайне маловероятен и внутренне противоречив. «Система управления остается наименее эффективной и наименее модернизированной частью общественного организма» [30, с. 46]. Наша система управления в ее нынешнем состоянии неадекватна тем историческим вызовам, с которыми на рубеже тысячелетий столкнулась Россия. Указанная неадекватность проявляется и в убогих, зачастую карикатурных формах политической демократии, и в отторжении экономикой конкурентных отношений, и в неэффективности государства, и в иррациональном поведении населения. Следствием чего является многолетнее топтание на месте, при котором вынужденная обстоятельствами эскалация реформ не дает ожидаемых результатов.

Традиционный для России путь преодоления отставания — проведение модернизации по западным образцам с помощью государственной мобилизации ресурсов общества и перераспределения их на решающие направления — в нынешних условиях уже не срабатывает. Первая причина, по которой подобная модернизация недостижима — сложное устройство современного общества. Одно дело мобилизовать ресурсы, представленные тем или иным количеством призывников, голов скота и фиксированной подати с каждой десятины земли, и совсем другое — пытаться учесть и мобилизовать спрятанные в балансах многообразные активы реальных и подставных фирм и фирмочек, а также неучтенные доходы физических лиц.

Разумеется, можно и далее облагать налогами каждую транзакцию, но как обеспечить реальный сбор этих налогов? Чем сложнее производство и общество в целом, тем менее действенным становится применение государством традиционных российских управленческих механизмов. «Если в «эпоху угля и стали» экономический рывок требовал централизации сил и средств, то постиндустриальные технологии требуют всемерного развития индивидуализма и свободы» [16, с. 12]. «Модернизация больше не означает имитацию технико-производственной структуры ведущих западных государств» [17, с. 16].

История российской модели управления — это в первую очередь история неуклонного совершенствования форм и методов противостояния государства, с одной стороны, и населения (объединенного в первичные производственные и социальные ячейки-кластеры) — с другой. Для

преодоления сопротивления «снизу» государственному аппарату приходилось применять все более жесткие формы воздействия, в ответ на которые население и предприятия применяли все более разрушительные для страны противоядия.

Нешадное растраниживание ресурсов не только сократило численность населения и объем материальных благ (в частности, в течение XX века доля России, если считать в границах нынешней Российской Федерации, в мировом населении уменьшилась более чем вдвое, а в мировом ВВП — более чем втрое) [11, с. 5], но и понизило интеллектуальный уровень общества.

Централизованно мобилизовывать и перераспределять имеющиеся в стране ресурсы уже невозможно. Если отнимать доходы у населения (чтобы потом отдать их на нужды развития стратегически важных отраслей и сфер деятельности), то оно просто начнет эмигрировать, причем уедут именно те, у кого было что отнять, то есть наиболее эффективные работники. В связи с эмиграцией страна уже понесла и продолжает нести невосполнимые потери (90-100 тысяч человек ежегодно). «Эти люди моложе, здоровее, энергичнее, образованнее, квалифицированнее, трудоспособнее, чем средний житель России. Эмиграция из России носит явные черты «утечки мозгов», а не «рук». Доля лиц с высшим образованием среди выбывших в США составляет 42%, в Израиль — 30% (в населении России — 13,3%) [3, с. 118].

До сих пор «попытки давления на бизнес со стороны отдельно взятой местной администрации с целью собрать необходимые налоги приводили лишь к тому, что более мобильная часть бизнеса, представленная торговым и финансовым капиталом, просто перемещалась в другие регионы, где местные власти закрывали глаза на уход от налогов и тем самым обеспечивали более «мягкий» налоговый режим» [32]. Если же восстановление вертикали федеральной власти позволит государству усилить налоговый пресс одновременно во всех регионах, то бизнес окончательно уйдет в теневую экономику и за границу.

На объективные экономические факторы, превращающие активное государственное участие в хозяйственной деятельности в разбазаривание национальных ресурсов, в России накладывается негативное отношение населения к государственному аппарату. В частности, по результатам проведенного в ноябре 2000 года «самого массового в истории человечества онлайн-опроса...» самую низкую среди правительств стран «большой восьмерки» «оценку получили правительства России и Японии, где, по мнению граждан этих стран, чиновники не отличаются особой интеллигентностью и малокомпетентны. В то же время это самые

коррупцированные чиновники, и заняты они в основном решением своих проблем» [29, с. 8].

Следовательно, повторить петровские или большевистские преобразования с помощью традиционной российской модели управления не удастся. Но и примириться с углубляющимся отставанием страны от мирового уровня наша система управления не может, в нее изначально «вмонтирован» завышенный уровень национально-государственных амбиций. XX век убедительно продемонстрировал, что у России стремление к мировому признанию сильнее инстинкта самосохранения. Высказывается не лишнее оснований мнение о том, что **«общественный консенсус по поводу неприемлемости зависимого положения России в мире» и недопустимости превращения ее во второстепенную страну может стать основой новой национальной идеи** [17, с. 15-16]. Из такого внутреннего конфликта между амбициями и реальностью возможен только один выход — модернизация национальной модели управления ради сохранения ее базовых характеристик.

Таким образом, наиболее вероятной перспективой российской модели управления является ее дальнейшее развитие. Система изменится в той мере и в том направлении, насколько это необходимо для достижения значимых (по мировым меркам) результатов при условии сохранения большинства характерных для нее управленческих инструментов.

От чего придется отказаться? И теория, и практика, и общественное сознание уже знают от чего — от ключевой роли государства. Какой из уровней управления примет на себя те ведущие функции, которые ранее оставались за государством? Кто сможет успешно применять традиционные инструменты российской модели управления? Индивид? Нет, нынешняя стадия развития нашего общества не позволяет надеяться на то, что каждый отдельный гражданин «созрел» для самостоятельного взаимодействия с коллегами и конкурентами. Разумеется, приятно пофантазировать о том, что наш соотечественник, так же как житель англосаксонских стран, мог бы стать независимым центром принятия экономических и прочих решений, источником инициативы и ответственности, чьи потребительские и инвестиционные предпочтения определяли бы структуру экономики и направления взаимодействия с внешним миром.

Ветхозаветная эпоха, когда связать общество воедино могла только государственная машина и государственная идеология, для России закончилась. Но эпоха суверенных и независимых граждан, самостоятельно строящих хозяйственные, социальные и политические структуры, диктующих свою волю государству и предприятиям, еще не наступила. «Нам

необходима смена поколений, не один десяток лет, чтобы сделать индивидуализм мотором общественного развития и совершенствования человека, а не средством накопления благ» [6].

Кроме того, сам характер основных элементов российской модели управления затрудняет ее функционирование в условиях господства индивида. Например, такой традиционный «козырь» российского управления, как умение мобилизовать и перераспределить ресурсы. Что может мобилизовать отдельно взятый человек? Только часть своего дохода и своего свободного времени. Как он сможет перераспределить эти ресурсы на решающие направления деятельности? Сам по себе он в состоянии только отложить что-то «на черный день», накопить на квартиру или урезать досуг в пользу получения второго образования. Но как он сможет принять оптимальное решение о том, куда вложить сбережения, по какой специальности и где получить второе образование?

Российская модель управления пока не обладает механизмами, способными транслировать индивидуальные экономические импульсы на макроуровень.

Эта принципиальная непригодность российской модели управления (на нынешнем этапе) для функционирования на основе индивидуальных решений не может быть исправлена путем совершенствования законодательной базы или каким-либо иным техническим способом. Например, российское банковское законодательство было не худшей частью правовой системы Российской Федерации, но это не спасло вкладчиков прогоревших банков.

Характерное для российского управления периодическое чередование застойно-стабильного и аварийно-кризисного режимов работы на «единоличном» уровне также может быть полезным лишь при индивидуальном характере труда (подготовка к студенческой сессии, написание книги, изобретательство, огородные работы, частный ремонт), но разрушительно при совместной деятельности. Например, трудно представить себе успешную работу конструкторского бюро, в котором половина сотрудников работает в аварийно-мобилизационном режиме, «горит» на работе, оставаясь по вечерам и выходным, а другая половина пребывает в стабильном режиме существования, отбывая рабочее время и экономя силы для досуга. Нестабильное состояние системы управления приносит результат лишь в том случае, если оно охватывает всю организацию, а еще лучше — всю страну.

Активизация конкурентных отношений также невозможна на уровне отдельных физических лиц. В целом приходится констатировать, что

главные механизмы российской модели управления не являются орудиями индивидуального использования, они работают, лишь начиная с уровня организаций.

Россия уже «переросла» ту стадию развития, на которой государственный аппарат «склеивает» разрозненное общество и выступает ключевым звеном системы управления, но еще не созрела для передачи основных управленческих функций непосредственно гражданам. Следовательно, эти функции придется осуществлять промежуточным уровням управления — все тем же кластерным структурам, то есть предприятиям и организациям. Как показывает исторический опыт, кластерные единицы способны эффективно использовать механизмы нашей национальной системы управления. Более того, зачастую именно в отсутствие государственного руководства они совершали управленческие чудеса и добивались успеха в самых разных сферах деятельности, будь то сельское хозяйство, искусство, организация вооруженного сопротивления, подпольное религиозное или партийное строительство, теневая экономическая деятельность и многое другое.

Самый свежий пример — три последних года лучше всяких учебников доказали, что рост произошел в нашей стране практически без участия государства. (Хочется напомнить, что промышленный рост, начавшийся в октябре 1998 года, правительство умудрилось обнаружить лишь в июне 1999-го.) [26, с. 6]. Нередко прекращение государственной поддержки той или иной отрасли не только ведет к оздоровлению хозяйственных отношений, но и не снижает объемы производства. В 2000 году «не было льготного фонда кредитования агропромышленного комплекса — и ничего: и с посевной все более или менее нормально, и урожай неплохой» [10, с. 18].

Самыми массовыми формами кластерных единиц являются в настоящий момент предприятия. Готовы ли они принять выпадающие из рук государства бразды правления? И да, и нет. В стране худо-бедно функционируют основные институты рыночной экономики и правового демократического государства, предприятия самостоятельно занимаются производством и оказанием услуг, финансируют и инвестируют, ввозят и вывозят, строят и реконструируют.

Почему масштабы и темпы позитивных сдвигов в России так незначительны, особенно по сравнению с впечатляющими достижениями других реформируемых экономик Восточной Европы и Азии? Почему огромный потенциал нашей страны задействован в гораздо меньшей степени, чем это достигалось в предыдущие периоды нестабильного, аварийно-мобилизационного состояния системы управления, в эпохи, когда

решающую роль играло государство? Потому что система управления еще не включилась в работу, управленческие механизмы простаивают, не найдя себе достойного применения в новых условиях. Значит, кластерные единицы-предприятия пока не справляются с ролью ключевого звена нашего общества.

С одной стороны, рыночные реформы «раскрепостили» предприятия; с другой стороны, прошедшее десятилетие нанесло по системе управления на большинстве предприятий серьезный удар [12, с. 65].

Глубинные **причины** неудовлетворительного положения дел не сводятся к банальному наследию прошлого и потому не исчезнут сами собой. **Первая из них лежит в области идеологии.** На протяжении столетий мотором российской модели управления был завышенный уровень национально-государственных амбиций, без них система работает вполсилы. Поскольку притязания государства отличаются от целей каждой конкретной кластерной единицы, то переход ключевых управленческих функций с государственного уровня на уровень предприятий автоматически демонтирует мотивационный механизм. Фирма не может и не должна работать ради величия государства, у нее должны быть свои задачи.

Следовательно, предприятиям необходимо обзавестись какими-то своими амбициями, и чем выше будет уровень их притязаний, тем полнее они смогут мобилизовывать и перераспределять на решающие направления ресурсы, тем значимее будут результаты. Однако традиционный российский менталитет осуждает завышенные групповые или индивидуальные притязания, требует их подчинения общегосударственным и общенародным интересам.

Не случайно нынешние российские финансово-промышленные империи, чтобы легитимизировать свои притязания, вынуждены маскировать их под государственные цели, как это делает Газпром или небезызвестный частный банк «с государственным менталитетом».

Общественному сознанию предстоит проделать сложную внутреннюю работу, преодолеть устаревшие стереотипы и «переселить» национально-государственные амбиции на уровень предприятий и организаций. Российская экономика станет конкурентоспособной лишь тогда, когда продавцы будут сражаться за покупателя с не меньшим рвением, чем их деды бросались в бой «За Родину, за Сталина!», когда менеджеры не будут согласны даже на почетное второе место в общенациональном рейтинге предприятий.

Вторая причина, по которой кластерные единицы не справляются с новой для них ключевой ролью в системе управления, заключается в

незавершенном, переходном состоянии государственного аппарата. Государство уже перестает осуществлять традиционные для России функции прямого администрирования, мобилизации и перераспределения, но еще не приступило к выполнению своих новых обязанностей, необходимых для обеспечения равных правил игры хозяйствующих субъектов, сохранения единого правового, политического и идеологического поля в интересах независимых от государства предприятий и организаций. Традиции российской модели управления не могут в этом помочь — этап действительно новый, прежде не испытанный.

Ранее государство или было орудием в руках «прогрессивного» меньшинства (при нестабильном, кризисно-мобилизационном режиме функционирования системы управления) или же действовало в пользу обывательски настроенного большинства (в застойно-стабильном режиме). В новых условиях государство должно перестать делить граждан и предприятия на «отсталых» и «прогрессивных» (такое деление было необходимо для перераспределения ресурсов от «отсталых» классов и отраслей к «передовым») и подходить ко всем с равной меркой.

Однако государство по-прежнему исходит из традиционного понимания своей роли в развитии страны. «Существенная доля населения — более 50% — относится к тому типу людей, которые зависимы (и считают это справедливым) от решений, принимаемых властями разных уровней» [18, с. 104].

«Накопленный исторический опыт развития России, устойчивая вера в «доброе царя», в способность государства решать все стоящие перед обществом проблемы постоянно толкают российское общественное сознание к дирижистской альтернативе, основанной на активной роли государства в принятии экономических решений на всех уровнях. ...Не менее очевидно и то, что любое расширение регулирующих возможностей государства в России сопровождается усилением бюрократизма и ростом коррупции» [2, с. 10].

Третья проблема, мешающая кластерным единицам-предприятиям стать «центром тяжести» российской системы управления, представляется наиболее трудноразрешимой. Суть проблемы в том, что формирующийся класс предпринимателей и менеджеров, руководителей предприятий по своим социальным характеристикам часто не пригоден для той роли, которую возлагает на них ключевое положение кластеров в системе управления.

В конце 80-х — первой половине 90-х XX века социальная структура российского общества кардинально изменилась. Появился новый слой

населения — предприниматели. Вспомним недавнее прошлое и посмотрим, как формировался этот класс, как складывались его менталитет и система ценностей. Первое, что бросается в глаза, — атомистичная, раздробленная структура российского бизнеса. Не было единого рынка, не было и не могло быть единых правил игры.

Не было даже единой валюты. Рубль был не единственной платежной единицей. Всего существовало 5 видов валюты: безналичный рубль, учтенный («белый») наличный рубль, неучтенный («черный») наличный рубль, безналичная иностранная валюта, наличная неучтенная иностранная валюта. Каждый из них обслуживал свой тип рынка. Предприниматели, работавшие с разными видами валюты, должны были соблюдать различные правила игры.

Кроме того, изначальные рынки были разные, и категории потребителей на разных рынках столь разительно отличались друг от друга, что работавшие на этих рынках предприниматели существовали как на разных планетах. Если рассматривать нарождавшийся класс предпринимателей в таком разрезе, то можно выделить четыре крупные группы, точнее, четыре уровня предпринимательства.

Первый, низший слой, — предприниматели, как правило, мелкие и мельчайшие, продающие товары и услуги рядовым гражданам. Это те, кто продавал жвачку и пиво, привозил на продажу недорогую одежду, строил и ремонтировал дачные домики. Их потребители — небогатые люди, поэтому предпринимателю из первого слоя трудно разбогатеть. Выживаемость этих предприятий невысока, они часто закрываются, скрываясь от налогов и долгов. Чтобы как-то выжить, нередко меняют сферу деятельности.

Предприниматели второго, более высокого уровня, также продают товары и услуги физическим лицам, но уже другой категории граждан. Их клиенты — относительно обеспеченные люди и готовы платить более щедро. Фирмы второго уровня строят уже не дачные домики, а загородные коттеджи, ремонтируют не «Жигули» и ободранные иномарки, а относительно новые «мерседесы», BMW и «вольво», содержат хорошие рестораны; это дорогие частные врачи, стоматологи из хороших фирм.

Легче разбогатеть, находясь на втором уровне предпринимательства, чем на первом. Персонал этих предприятий должен быть вежлив и гарантировать качество своей работы, обязан заботиться о репутации своего предприятия. Служащие этих предприятий относительно дорожат своим рабочим местом из-за неплохой зарплаты. Фирмы и первого, и второго уровня получают наличные деньги, но на втором уровне нередко валютой.

Предприятия третьего уровня продают за безналичные средства товары и услуги предприятиям и организациям, в том числе государственным. С помощью взяток руководителям предприятий-потребителей предпринимателям третьего уровня удастся втридорога сбыть некачественный товар и обеспечить своему бизнесу большую по сравнению с двумя первыми уровнями прибыльность. Стиль управления в этих фирмах не слишком отличается от традиционного для советских предприятий. Благодаря деятельности фирм третьего уровня «крупные предприятия сейчас оплетены сетью мелких аффилированных и контролируемых директором фирм, через которые проходят главные финансовые потоки. Вокруг крупных и средних предприятий сформировалась особая интеграционная нерыночная среда, почти полностью принадлежащая теневой экономике» [12, с. 64].

Предприниматели четвертого уровня вообще занимаются не производством или оказанием услуг, а перераспределением в свою пользу государственных и муниципальных активов — либо путем приватизации (в последнее время через банкротства), либо через банковскую или квазибанковскую деятельность. Схемы бесплатной приватизации и безнаказанного прокручивания бюджетных средств хорошо всем известны.

Стиль управления в таких фирмах характеризуется повышенной секретностью. Значительную и наиболее важную для бизнеса часть времени и денег эти предприниматели тратят на налаживание и поддержание контактов с чиновниками и другими предпринимателями.

Поскольку каждый последующий уровень обеспечивал большую доходность, чем предыдущий, предприниматели стремились перейти со своего уровня, то есть со своего типа рынка, на следующий.

Чем ближе предприниматель к простому потребителю, тем труднее ему разбогатеть. Чем дальше предприниматель от конечного потребителя, тем лучше ему живется. Такое положение дел было естественным, так как исторической задачей той фазы рыночных реформ было не удовлетворение запросов потребителя, а типичная для российского управления задача перераспределения ресурсов от старых секторов к новым. Естественно, что организация и управление на предприятиях, находящиеся на разных ступенях овладения рычагами перераспределения ресурсов, отличались по своим характеристикам.

Однако различия по типам рынков и видам зарабатываемой валюты были не главными факторами разнообразия стилей предпринимательства. Более глубокой причиной явилось то обстоятельство, что молодое предпринимательское сословие рекрутировалось из совершенно разных социальных и профессиональных групп. Бизнесмены сразу же разделились

на плохо контактирующие друг с другом типы, подтипы и разновидности в соответствии со своим прошлым опытом. По этому признаку можно выделить три основных типа предпринимателей.

Первая группа — «отставники» — представляет собой бывших хозяйственных руководителей среднего и низового звена, ушедших в бизнес. Это начальники цехов и служб, заместители начальников цехов и служб, прорабы и подобные им категории менеджеров. Они принесли в предпринимательство тот жесткий административный стиль управления, с которым сталкивались на своих предприятиях. Кроме того, частный бизнес освободил их от многих «социалистических» ограничений и дал им огромные права и полномочия. Поэтому стиль управления в фирмах, руководимых «отставниками», по-военному суров, он не допускает наличия у подчиненных каких-либо прав. Пожилые сотрудники легче приспосабливаются к такой системе управления, и зачастую в подобных фирмах собственник или руководитель моложе большинства своих подчиненных.

Сильной стороной руководимых «отставниками» предприятий является неплохая организация, хорошая дисциплина, четкий контроль над управлением. Были и слабые стороны. Во-первых, их служащие, как правило, неинициативны, так как «инициатива наказуема». И собственник, думая за всех, сам всех контролировал, сам во все детали вникал.

Во-вторых, «отставники» не сразу «врубились» в рыночную экономику, с запозданием поняли механизм оборота денежных средств предприятия и наладили отношения с банками, на первых порах они часто вели ошибочную ценовую политику. Вот почему они тяготели к производству, к производственным услугам. Это у них получалось лучше. По моим подсчетам [22], совпадающим с данными С. Ю Барсуковой, «отставникам» принадлежало около 30% частных предприятий, сейчас их доля уменьшается (по С.Ю.Барсуковой — до 7% от числа вновь рекрутируемых предпринимателей) [4, с. 84].

Второй массовый тип предпринимателей — «бывшие спекулянты», те, кто еще в школьные годы полулегально и нелегально спекулировал всем, чем попало. Частные фирмы, созданные ими, как правило, занимаются не производством, а коммерцией или туризмом, так как «...производство в отличии от коммерции оставляет предпринимателям существенно меньший диапазон маневренности, поскольку в силу объективных причин производственные структуры не могут с определенной регулярностью закрываться и открываться под новым названием» [4, с. 84].

Их сильная сторона — изначальное понимание денег. Они знают, как перебросить средства из одной формы, инфляционно уязвимой, в другую, инфляционно защищенную, они нутром чувствуют изменения валютного курса, они перебрасывают средства со счета на счет, они всеми силами пытаются уйти от налогов, они лучше других групп предпринимателей понимают психологию потребителя, так как сызмальства живут в рынке.

Слабые стороны предпринимателей — «бывших спекулянтов» обусловлены главным образом тем, что «в прежней жизни» они нигде по-настоящему не работали и ничему толком не учились. Фирмы, принадлежащие «бывшим спекулянтам», редко становятся крупными, с увеличением размера резко падает и без того невысокая управляемость.

Внешне стиль управления кажется демократическим. Если просидеть в такой фирме час или два, то можно не понять, кто собственник, а кто наемный работник.

Данный тип предпринимателей чрезвычайно важен для рынка. Именно на «бывших спекулянтах» держится торговля, особенно розничная, именно они обеспечивают ликвидность рубля и спасают рынок в кризисную пору. По моим грубым подсчетам, в период рыночных реформ «бывшие спекулянты» составляли около 40% общей численности предпринимателей.

Третья группа предпринимателей представлена бывшими служащими с высшим образованием: врачами, учителями, учеными, преподавателями вузов, инженерами-проектировщиками, музыкантами и т.п. Их было до 30 % от численности предпринимательского корпуса. Для бизнесменов-«интеллигентов» характерен свой набор сильных и слабых сторон. Сильной стороной является профессиональный в отличие от «отставников» и «спекулянтов» подход к делу, они с детства привыкли тщательно изучать то, чем занимаются. Поэтому они преуспевают в наиболее сложных видах бизнеса, требующих специальных знаний и анализа большого количества информации: платном образовании и страховании, частной медицине и торговле ценными бумагами, рекламе и консультировании. Предприниматели «из служащих» безраздельно доминируют также в компьютерном бизнесе.

Их слабой стороной чаще всего является недостаточно четкая организация, потому что в своей прошлой работе они, как правило, сами были рядовыми специалистами и никем не руководили. Кроме того, «бывшие служащие» далеко не сразу становятся хорошими коммерсантами, так как «в прошлой жизни» тоже мало сталкивались с рыночными отношениями.

Наряду с тремя вышеупомянутыми типами предпринимателей в крупных городах была еще немногочисленная «прослойка» — бывшие

функционеры комсомола и коммунистической партии (последние — в ранге не выше инструктора райкома). Их фирмы обычно ничего не производили и не продавали, а продолжали хозрасчетно-общественную деятельность их хозяев. Используя связи с чиновниками, депутатами и предприятиями, они заключали договоры на разработку и проведение различного рода социальных и экологических программ за счет местных бюджетов. Они не очень-то профессионально выполняли эти договоры, большого дохода тоже не имели.

В настоящее время часть этой категории предпринимателей растворилась в бизнес-сообществе, а часть вернулась на госслужбу. Каждая из перечисленных выше категорий предпринимателей рассматривала себя как обособленную от других бизнесменов группу лиц. В целом можно констатировать, что единый предпринимательский класс со своей системой ценностей, общими правилами поведения и образом жизни еще не сложился. Поэтому системы управления различных фирм различаются, например, в зависимости от типа рынка, от категории потребителей (богатые или бедные, физические лица или юридические), от вида получаемых денег (валюта или рубли, «белые» или «черные»), от социального и профессионального происхождения собственника. Предпринимательский класс сегментирован на анклав, каждый из которых живет по своим правилам и исповедует свою идеологию.

«Разобобщенность, раздробленность деловых сетей не позволяет говорить о созревании общенациональной этики ведения бизнеса. Внутри сетей, как правило, жестко соблюдаются неписанные этические нормы; в отношениях между представителями различных сетей часто работают «дикий рынок» и «закон джунглей».

По мнению А. Радыгина и И. Сидорова, к настоящему времени сложились некоторые нормы корпоративной этики. «По сути, их всего три: (1) по возможности избегать чисто уголовных методов разрешения хозяйственных конфликтов (физической расправы с конкурентами); (2) при публичных корпоративных конфликтах не переходить на личности (в частности, реальных владельцев); (3) не подавать судебные иски за рубежом. Самым весомым мотивом соблюдения данной неформальной «конвенции» является, безусловно, нежелание испытать на себе ответный удар при нарушении этих принципов. Впрочем, нарушений данной негласной «конвенции» также известно немало» [21, с. 52].

Постепенно, в ходе деловых контактов, в противоречиях, во взаимных обманах и надувательствах выкристаллизовывается новый класс предпринимателей со своей идеологией, менталитетом, системой ценностей.

На что этот класс будет похож, пока еще неясно, но то, каким путем идет процесс формирования нового класса, уже внушает определенные опасения. Появление в обществе предпринимательского сословия вносит в социальную структуру и общественное сознание весьма опасные явления.

Похожая ситуация была в России в XIX столетии в процессе формирования русской интеллигенции. Подобно нынешней постсоветской буржуазии старая русская интеллигенция не имела в русском обществе социальных корней и идеологических предшественников. Интеллигенция рекрутировалась из осколков других классов и социальных слоев, в основном из представителей дворянства и духовенства.

Как дворянство, так и духовенство имели свои системы ценностей, отличались друг от друга по образу жизни и мировоззрению.

Поэтому русская интеллигенция изначально была гибридной и внутренне противоречивой. Когда дети дворян и священников вынужденно объединились в один класс — будущий класс интеллигенции — единственно возможной общей ценностью могла быть та, что была общей и для дворянства, и для духовенства. Что же было общего в системе ценностей? Дворянство служило Царю и Отечеству, а духовенство — Богу и церкви. Понятие «**служба во имя чего-то**» и было той единственной базовой ценностью, которая могла объединить новый класс.

Всю первую половину XIX века новая русская интеллигенция искала, во имя чего служить. К середине века не без «тлетворного» влияния Запада они такую цель нашли. Интеллигенция посвятила себя служению народу, подразумевая под народом низшие классы общества, что автоматически означало борьбу с угнетавшим народ государством.

На протяжении второй половины XIX столетия русская интеллигенция все более и более успешно воевала с государством, в конце концов, взорвав его в начале XX века.

В конце XX — начале XXI веков в России снова формируется новый класс — класс предпринимателей. Так же как у старой русской интеллигенции, у него нет идеологических и социальных предшественников, нет своей собственной системы ценностей и единых социальных целей. Подобно русской интеллигенции предприниматели представляют собой осколки других классов и социальных групп. Что же станет ядром их представления о жизни? Что станет основой их системы ценностей?

Какие же идеалы, понятия и ценности являются общими для тех слоев населения, из которых выходят будущие предприниматели? Что общего в представлениях о жизни начальников цехов, заведующих лабораториями,

музыкантов, учителей, спекулянтов и таксистов? К сожалению, их объединяют не лучшие стереотипы поведения и взгляды на жизнь.

Все они нацелены на максимизацию своего потребления, не уверены в будущем и потому имеют весьма короткий горизонт планирования, убеждены в незаменимости обмана и надувательства как средства достижения цели, рассматривают государственную власть не как гаранта равных условий конкуренции, а как средство получения вне рыночных конкурентных преимуществ.

Как пишут о новом поколении менеджеров-собственников В.Б. Акулов и М.Н. Рудаков, «пока нет весомых оснований для вывода о существенном превосходстве новых руководителей в достижении высоких и стабильных результатов развития возглавляемых ими предприятий. Скорее, наоборот, новые менеджеры, сосредоточив свои усилия в сфере обращения (фонды и биржи, банки и финансовые компании, торговые и посреднические предприятия), быстро доказали краткосрочность своих управленческих устремлений» [1, с. 45]. Такая куркульская, хватательная психология, которая еще никого до добра не доводила, ущербна даже применительно к отдельно взятому индивидууму. Что же говорить о целом классе?

Если формирование старороссийской системы управления заняло длительный исторический период, то в наше время деградация нравов бизнес-сообщества произойдет быстро, так как соответствующие правила и стереотипы уже существуют и являются частью нашей **национальной модели управления**. Нынешний российский предприниматель отличается от своего западного коллеги не меньше, чем русский помещик от европейского феодала. Помещик (до указа «О вольности дворянской») оставался таковым и пользовался землей лишь пока служил государю. Бизнесмену позволяют сохранять свое дело лишь в той мере, в которой он обслуживает нужды властей соответствующего уровня: малое предприятие — главу местной администрации, среднее — мэра, крупное — губернатора, ФПГ — федеральную власть. Поэтому трудно ожидать, что нынешнее предпринимательское сословие способно принять на себя ключевую роль в создании эффективной системы управления, основанной на конкуренции независимых предприятий.

Корыстолюбие и непрофессионализм менеджеров уже нанесли огромный ущерб трудовой морали коллективов. «В дореформенный период в отношении работника к предприятию доминировала «философия заводского патриотизма», то есть преданности ему, готовности идти на компромисс при выборе между личными интересами и интересами предприятия. За последние 10 лет в результате задержек заработной платы, несправедливого

установления ее уровня, увольнений, принудительного перевода на неполную рабочую неделю, махинаций при распределении собственности и т.п. это отношение работников к предприятию подверглось сильной эрозии. Между интересами дирекции и интересами работников возникла пропасть, в которой вместе с заводским патернализмом исчез и заводской патриотизм работников. Работа на предприятии, даже крупном, воспринимается ими уже не как «судьба», а, скорее, как временное явление. В результате ухудшается управляемость трудовым коллективом» [12, с. 70].

Таким образом, исходные условия формирования нового предпринимательского класса не могут не вызывать опасения. Существует угроза, что этот класс, как и старая русская интеллигенция, не сможет мирно вписаться в социальную структуру общества. Более того, новые предприниматели в отличие от старой русской интеллигенции не отличаются высоким уровнем образования, хотя отличаются столь же высоким уровнем социальной безответственности. Вот почему менталитет и образ жизни нового русского предпринимательского сословия в совокупности с резко увеличивающимся уровнем социального неравенства представляют собой бомбу замедленного действия, заложенную под Россию.

Весьма вероятно, что в силу описываемых трудностей объективный процесс переноса «центра тяжести» системы управления с уровня государства на уровень кластерных единиц (предприятий и организаций) растянется на длительный период. За это время кластеры должны обрести уверенность в своих силах, государственный аппарат — освоить новые функции объективного арбитра и хранителя устоев, предприниматели — по капле выдавить из себя «нового русского», общественное сознание — научиться идентифицировать Россию не только с российским государством, но и с отдельно взятым предприятием или организацией, а там, глядишь, и с отдельным человеком.

Литература

1. Акулов В. Б., Рудаков М. Н. Фундамент российского мисменеджмента //ЭКО. — 2000. — №1. — С. 35—48.
2. Алексащенко С., Гавриленков Е., Дворкович А., Ясин Е. Реализация либеральной стратегии при существующих ограничениях //Вопросы экономики. — 2000. — № 7. — С. 4—20.
3. Баранов А. Социально-экономические проблемы депопуляции и старения населения// Вопросы экономики. — 2000. — № 7. — С. 111—120.
4. Барсукова С. Ю. Предприниматели разных «призывов»: проблемы входа на рынок//ЭКО. — 1999. — №12. — С. 79—89.

5. *Блаженкова О., Гурова Т.* Класс//Эксперт. — 2000. — № 34. — С. 21—28.
6. *Быков К.В.* Отзывы читателей//Эксперт. — 2000. — № 14. — С. 73.
7. *Григорьев Л.* К новому этапу трансформации //Вопросы экономики. — 2000. — № 4. — С. 4—20.
8. *Гурова Т., Медовников Д., Новиков А., Рогачков Д.* Новости национального потребления // Эксперт. — 2000. — № 5. — С.17—22.
9. *Дерлугьян Г.* Государство и глобализация // Эксперт. — 2000. — № 48. — С. 82—84.
10. *Ивантер А., Маковская Е.* Слон в посудной лавке // Эксперт. — 2000. — № 44. — С. 16—18.
11. *Илларионов А.* Как Россия потеряла XX столетие // Вопросы экономики. — 2000. — № 1. — С.4—26.
12. *Клейнер Г.* Эволюция и реформирование промышленных предприятий: 10 лет спустя // Вопросы экономики. — 2000. — № 5. — С. 62—74.
13. *Краснова В., Матвеева А., Смородина Т.* Между гармонией и деспотией //Эксперт. — 2000. — № 25 — С.19—26.
14. *Лавровский И.* Русский размер менеджмента, или Рецепты издалека // Эксперт. — 2000. — № 25. — С. 20—21.
15. *Лопухин В.* Почему мы бедны? // Эксперт. — 2000. — № 1—2. — С. 37—41.
16. *Мау В.* Либерализм всерьез и надолго // Эксперт. — 2000. — № 11. — С.12—14.
17. *Нестеренко А.* Переходный период закончился. Что дальше? // Вопросы экономики. — 2000. — № 6. — С. 4—17.
18. *Нецадин А.* Экономический рост и кадровый потенциал России // Вопросы экономики. — 2000. — № 7. — С. 102—110.
19. *Прохоров А.П.* «Русская модель управления». — М.: ЗАО «Журнал Эксперт». — 2002. — 384 с.
20. *Радаев В.* Сетевой мир // Эксперт. — 2000. — № 12. — С.34—37.
21. *Радыгин А., Сидоров И.* Российская корпоративная экономика: сто лет одиночества // Вопросы экономики. — 2000. — № 5. — С. 45—61.
22. Региональная программа поддержки малого предпринимательства и механизм ее реализации. (Часть I, Раздел I, глава 1). Ярославль. Центр региональных исследований и информации. 1992. — 162 с. — С. 17—42; Ярославские предприниматели//НЭП. — 1992. — №7.
23. *Римский С.В.* Церковная реформа Александра II // Вопросы истории. — 1996. — №4. — С.32—49.

24. *Скляр С., Хорошавина Н.* Государство хочет в долю // Эксперт. — 2000. — № 29. — С. 17—18.
25. *Троицкий Н.* Друзья народа или бесы? // Родина. — 1996. — №2. — С.66—70.
26. *Фадеев В.* Что нам нужно от государства // Эксперт. — 2001. — №1—2. — С. 6—7.
27. *Хисамов И.* Вассальная присяга // Эксперт. — 2000. — № 42. — С.55—59.
28. *Шмаров А.* «Не бойся, не верь, не проси» // Эксперт. — 2000. — № 30.
29. *Шпагина М.* Простые ценности // Эксперт. — 2000. — № 45 — С. 8.
30. *Щедровицкий П.* Бунт капиталов // Эксперт. — 2000. — № 23. — С.46—47.
31. *Юрганов А.* У истоков деспотизма // Знание — сила. — 1989. — № 9. — С. 22—27.
32. *Яковлев А.* Черный оффшор // Эксперт. — 2000. — № 40. — С. 12.