

А.А. ЗАЛЕТНЫЙ

### Альтруизм в управлении

**Аннотация.** Предмет статьи — сформулировать теоретические и практические основы новой модели поведения управленца в трансформационной экономике современной России.

**Ключевые слова:** активы и авуары, альтруизм, альтруистический менеджер, долговая репутация, транспарентность.

**Abstract:** The subject of the present article is to formulate the theoretical, practical bases of the new model of a manager's behavior in the transformational economy of modern Russia.

**Keywords:** assets and «avours», altruism, an altruistic manager, debt reputation, transparency.

Поговорка: «поднявший камень себе же отшибет ногу» — изобличает поступки некоторых глупцов. Такими глупцами и являются реакционеры <...>. Конечное поражение, вновь кознии, вновь...

ражение и так вплоть до самой гибели — такова логика <...> реакционеров при подходе к народному делу, и они никогда не действуют вопреки этой логике.

Мао Цзэдун

В условиях продолжающегося господства «фиктивного» капитала в российской трансформационной экономике ряд организаций, согласно своей *декларируемой* миссии ориентированных на привлечение (в частности, в виде кредитов) денежных средств на заявляемые социальные-полезные цели (например, на строительство объектов коммерческой недвижимости), в действительности же имеют *недекларируемую* задачу «второго плана» — задачу вывода привлеченных от банков и иных лиц денежных средств в «безопасные гавани» (по-английски — «safe harbors») с последующим превращением самой организации в банкрота со всеми вытекающими последствиями для ее кредиторов. Являясь единицей «фиктивного капитала», такие организации периодически пытаются размещать свои акции на мировых фондовых биржах, однако вызывая весьма малый интерес со стороны западноевропейских и американских инвесторов. Задачи таких организаций далеки от *подлинно инвестиционных* (если руководствоваться концепцией К.А. Хубиева и других авторов<sup>8</sup>) задач.

По нашим наблюдениям (а мы имели возможность наблюдать ситуацию в таких организациях изнутри в течение не одного года), к менеджерам, осознающим деструктивный характер задач «второго плана» для *подлинно инвестиционных* целей, а тем более реально блокирующим сделки, нанесшие бы при их совершении ущерб декларируемой бизнес-миссии компании, но вместе с тем которые бы обогатили лично группу владельцев той компании, проявляется недоверие со стороны владельцев организации. Такие менеджеры даже оказываются отстраненными от внутрикорпоративных информационных потоков, и информация о действительно происходящем в компании они вынуждены получать с нарушением (порой открытым) корпоративных норм и правил. Сами же корпоративные нормы и правила используются в том случае не только для вывода имущества в «безопасные гавани»,

<sup>8</sup> Имеется в виду позиция К.А. Хубиева, Л. Гитмана и М. Джонка, в соответствии с которой главным критерием, позволяющим характеризовать предпринимательскую деятельность как инвестиционную, является ориентация такой деятельности на *экономический рост* и *повышение конкурентоспособности* как на уровне фирм, так и на уровне национальной экономики.

но и для избавления от «неудобных» сотрудников, так как «свидетели» из числа «инсайдеров» (сотрудников, владеющих внутрикорпоративной информацией, не относящейся к общедоступной) нужны владельцам компаний лишь такие, которые будут полностью подконтрольны владельцам компаний, в частности, в силу своего личного участия в подготовке и реализации процесса деструкции компании. Сама процедура отставки «неудобного» сотрудника, устанавливаемая (чаще всего неформально) владельцами организаций, нередко включает в себя признание покидающим компанию сотрудником «вины» в нарушении корпоративных норм и правил (читай — неформальных институциональных правил, заключавшихся в том, что сотрудник должен был содействовать выводу привлеченных в компанию средств в «безопасные гавани»), а также принесение покаяния (к тому моменту еще) коллегам и собственникам компании за нарушение тех самых правил.

По нашему наблюдению, значительная часть увольняемых сотрудников именно так и поступает. Но есть и «меньшинство», которое мы будем рассматривать здесь и далее в качестве своего рода «эталона» прозрачного, транспарентного, альтруистического поведения. Эти сотрудники факт нарушения (свою «вину») в нарушении «неформальных институциональных правил» порой и признают, но покаяния не приносят либо даже демонстративно отказываются приносить. Последствия этих действий лично для них бывают далеко не всегда нейтральными: их диапазон — от сокращения или лишения полагавшихся им лично премиальных выплат до создания им лично препятствий в увольнении по «не порочащим» основаниям. Но несмотря на названные последствия и в ряде случаев игнорируя их (при полном их осознании), таким поведением эти сотрудники транслируют вонне понимание того, что неформальные правила те были нацелены не на создание общественного богатства (в данном случае — силами и на уровне компании), а на обман экономических агентов, будь то обычные физические лица, приобретшие акции компании при ее публичном размещении, или же «институциональные инвесторы». Этим они говорят: нарушение институциональных правил, нацеленных на разрушение институциональных структур, есть экономически созидательное поведение, за которое покаяние может быть только «нулевым» (по аналогии с «нулевой толерантностью» по отношению к социально неправомерному в той или иной «парадигме» поведению).

Введем ключевое понятие, необходимое для характеристики экономического (да и в целом личностного) поведения экономического агента — менеджера, который призван реально выполнять свои задачи в экономике — *zero repentance* (в переводе с английского — *нулевое покаяние*). К размыванию нравственных норм оно не имеет никакого

отношения, а напротив, служит их укреплению, так как имеет в виду своим содержанием *недопустимость соблюдения и иного применения институциональных норм (будь то формальных или неформальных), направленных на разрушение структуры экономического агента и/или экономических отношений в (1) индивидуальном, (2) корпоративном, (3) отраслевом, (4) национальном, (5) региональном (имея в виду как географический регион государства, так и географический регион мира в целом) аспекте.*

И каковы же те самые «неформальные институциональные правила», которые именно *не должны* соблюдаться в интересах экономического роста, и за несоблюдение или открытое нарушение которых покаяние должно быть нулевым?

По мнению собственников ряда компаний, для соблюдения внешних форм статуса членам руководства банка следовало становиться на путь, выражаясь терминологией Т. Веблена, «демонстративного потребления», что, в частности, должно было выражаться в выборе «статусного» уровня жилья, одежды и иных предметов потребления — даже автомобиля. В ответ на констатацию того, что и технические, и «пользовательские» характеристики автомобиля «среднего» класса удовлетворяют руководителя организации в полной мере и он не имел никаких планов его заменять на автомобиль более «высокого уровня», этому руководителю собственники организации предлагают... взять кредит в банке, принадлежащем им же — тем же собственникам, что и та организация, где он работал, с целью приобретения того самого «статусного» автомобиля. Со стороны руководителя, которому предлагалось это, нередко (пусть и не слишком часто, по наблюдениям автора) следует отказ с формулировкой, что в кредите он не нуждается. Не так мало случаев, когда относительно скоро после подобного диалога такой руководитель, отказывающийся брать на себя финансовые обязательства перед своим работодателем с целью повышения уровня своего «статусного» потребления, отправляется в отставку.

Наличие прямых финансовых обязательств, зависимости от своего работодателя является для последнего гарантией «лояльности» работника, причем лояльности всесторонней, в том числе готовности совершить транзакции, заведомо деструктивные для организации как экономического агента (но направленные на извлечение выгоды акционерами, владельцами капитала, в целом бенефициарами — физическими лицами этого экономического агента-организации). Напротив, «независимость» экономического агента-работника, отсутствие у него финансовых обязательств уже «по факту» создают риск нелояльности работника по отношению к потенциально деструктивным относительно работодателя-организации транзакциям. Работник-должник, зави-

симый работник оказывается лучшим работником для работодателя. Доходит до того, что отсутствие регистрации работника в «социальных сетях» Интернета рассматривается как почти уже «девиантное» поведение [1] — потому что на основании информации из этих сетей, в том числе информации о долговых обязательствах человека, им можно манипулировать и добиваться принятия им тех решений, которые выгодны акционерам работодателя при их деструктивности для самой организации.

Отсюда можно сформулировать такое понятие, как *долговая репутация*, которое может едва ли не *исчерпывающе* характеризовать желаемую для работодателя деловую репутацию работника. Под *долговой репутацией* в современной российской переходной экономике мы можем понимать совокупность формальных и неформальных механизмов, обеспечивающих взаимозависимость экономических агентов с целью согласованного выполнения ими задачи по выводу активов, в том числе капитала, из российской экономики вовне.

Для полного смыслового позиционирования данного определения принципиальны два момента.

Во-первых, в нем употреблен именно термин «механизмы», а не «правила» и тем более не «институты», так как выполнение работником-должником задач, поставленных перед ним кредитором-работодателем, оказывается возможным благодаря не самим по себе долговым отношениям (в частности, правилам о необходимости возврата долга) и «первообразным» по отношению к ним псевдореputационным нормам (необходимости вебленовского «демонстративного потребления» работниками, принадлежащими к числу высших руководителей), а благодаря *возможности принуждения работника к выполнению задач посредством вышеназванных обоих типов отношений* (за невыполнением экономически деструктивной задачи следует не только отставка, но и принуждение к возврату долга с использованием как формальных, так и неформальных правил, каковое было бы невозможно в случае отсутствия этого самого долга. Вместе с тем грань между формальными и неформальными институтами, даже между обязывающими и необязывающими (рекомендательными) правилами в российской переходной экономике наших дней до неразличимости стерта.

Во-вторых, речь идет именно о взаимозависимости работодателя-«кредитора» и работника-«должника», так как не только последний зависит от первого по причине наличия задолженности перед ним, но и первый предпочитает работников именно из числа потенциальных должников — лиц, склонных к сверхпотреблению, неустойчивых к пропаганде такового (о чем говорить, если в РФ ряд крупнейших «де-

ловых» периодических изданий вынуждены устанавливать ограничения возрастного состава своей целевой аудитории [2]), придающих большее значение внешним формам своего поведения, чем фактическому характеру такового (репрезентативные примеры см.: [1; 3; 4]), а равно уже имеющих финансовые обязательства перед другими кредиторами и испытывающих не только экономическую, но и психологическую (а в ряде случаев и психическую) нестабильность перед перспективой затруднения «обслуживания» таких обязательств.

Экономические же агенты — физические лица, склонные к прозрачности (транспарентности), содержательному объективному осмыслению, планированию своего поведения по отношению как к себе, так и к обществу в целом, оказываются для работодателя нежелательными лицами, *persona non grata*. Именно тут может лежать и лежит «невидимая» часть айсберга — истинные, не декларируемые критерии «дискриминации» при выборе «рабочей силы» с «фрынки труда» (см., напр.: [5; 6]). Это порождает, на первый взгляд, латентные, но вполне потенциально взрывоопасные формы социальной напряженности (см., напр.: [7; 8]). Пока в США не утихают споры, по существу, о необходимости адресности поступлений от налогообложения и невозможности политических сил ее обеспечить [9—11], о недопустимости ситуации (самой по себе не новой в истории), когда налоговое бремя обрушивается в первую очередь на беднейшие слои населения (особенно репрезентативна статья П. Кругмана в «Нью-Йорк Таймс» от 26 августа 2012 г. [12], по сути специально посвященная данной теме), пока некоторыми политическими силами высказывается, как минимум, спорное мнение о крайней желательности предпринимательского опыта для управления экономикой в масштабах всего государства [13], во Франции уже вводятся (хотя и временно, на двухлетний срок) меры по 75 %-ному налогообложению доходов, превышающих 1 млн евро [14] (заметим, по современным российским «переходным» меркам далеко не всегда являющихся сверхдоходами), каковую меру президента Франции Ф. Олланда следовало бы принять во внимание руководителям многих других стран. «Сверхпотребленцы» же (или «гедонисты») рано или поздно все равно оказываются не в состоянии «обслуживать» свой «статус», навязанный им «социальным мейнстримом», и кризис усугубляется еще и кризисом «перепроизводства» объектов недвижимости (о каковом наглядно писал тот же П. Кругман в статье в «Нью-Йорк Таймс» от 6 сентября 2012 г. [15]), да и в некоторых случаях... предметов роскоши (к категории которых порой эти самые объекты и относятся). Можно привести следующий пример. При рассмотрении вопроса о приобретении компанией одного из зданий было принято отрицательное решение, одной из причин которого



было то обстоятельство, что учреждение питания в этом здании являлось рабочей столовой и «*поэтому* (именно так! — А.З.) *не соответствовало уровню компании* (именно так! — А.З.)». Возникают вопросы: а чьими силами создавалось то здание? Чьими силами оно эксплуатировалось? Чьими силами обеспечивалось бесперебойное функционирование систем его жизнеобеспечения? Здесь можно вспомнить лишь эпиграф Н.А. Некрасова к его произведению «Железная дорога» в связи со всем последующим содержанием названного произведения.

Итак, подогреваемое работодателями «демонстративное потребление» и вытекающая из этого маргинализация человеческого потенциала, не принадлежащего к «социальному мейнстриму» — это опять же лишь одна сторона зависимости работодателя от работника. Работник-должник стремится компенсировать свои личные транзакционные и иные издержки, связанные с наличием у него долговых обязательств, за счет своего работодателя. Подобные механизмы оппортунистического поведения особенно наглядны в банковской сфере, когда сотрудник организует процесс кредитования, лишь руководствуясь возможностью получения неформального вознаграждения («отката») от заемщика с целью возможного возврата долга работодателю-банку, оставляя за скобками большинство значимых показателей, а то и самую сущность хозяйственной деятельности заемщика. Доходит до того, что сотрудник планирует свою *каденцию*<sup>9</sup>, приходя на работу в организацию, именно исходя из возможности построения сделки (порой единственной, назовем ее «целевой сделкой») с получением крупного неформального вознаграждения. Поиск возможного клиента-заемщика и предварительные переговоры с банком-будущим работодателем-кредитором о возможности, в нашем случае, кредитования этого клиента ведутся нередко еще до начала каденции. Сама же каденция сводится к созданию «команды» (или, по меткому выражению М.Ю. Павлова, «террариума единомышленников» [16]), организующей все этапы сделки по кредитованию и далее получения неформального вознаграждения и распределения его между членами «террариума» в зависимости от степени личного участия и (куда в большей степени) личной преданности — именно на последней в основном основана реальная система распределения дополнительных форм оплаты труда (бону-

<sup>9</sup> Kadencja (польск.) — здесь: срок полномочий должностного лица или органа; наиболее адекватный английский эквивалент этого термина — *term in office*. Использование слова «каденция» в данном контексте, распространенное ныне в данном контексте в Польше и на Украине, представляется значительно более правильным, чем использование навязываемого с конца 1980 — начала 1990-х гг. и по наши дни слова «карьера».

сов и др.) в организациях, — а в качестве заключительного этапа — проведение «отходных маневров» с целью избежания подозрений в нетранспарентности — непрозрачности (таким маневром может явиться даже и проведение вполне честной кредитной сделки, но на суммы многократно меньшие, чем «основная» — «целевая» — сделка) и поэтапный роспуск «террариума» путем добровольных отставок его «членов», а затем и организатора — строго в последнюю очередь. Отставки крайне редко непосредственно следуют за совершением «целевой сделки» (типичное исключение — внезапное выявление неплатежеспособности заемщика непосредственно после кредитования). Напротив, в случае наличия предпосылок для еще одной подобной «целевой сделки» в рамках той же каденции сотрудник в сговоре с заемщиком может угрожать банку прекращением выплат по кредиту в обмен на отказ банка от досрочного прекращения его каденции (проще говоря, от увольнения по инициативе работодателя). В то же время интервал между каденциями в случае «успешного» проведения целевой сделки может быть многомесячным и даже многолетним, так как размер «отката» может на порядки превышать и без того высокую официальную зарплату сотрудника [17], которая на практике и частично могла не покрывать «статусные» расходы на «демонстративное потребление».

Приведенная схема «онтогенеза» каденции сотрудника показывает имманентно заложенную в ней конфликтогенность, выходящую далеко за рамки извечного противоречия труда и капитала. Да, каждая из сторон (как владельцы банка, так и сотрудники из числа наемных, независимо от уровня занимаемых ими должностей) на том или ином этапе своей каденции провоцирует конфликт вокруг себя своими действиями (или бездействиями), даже и неосознанно. Но интерес экономических агентов — собственников организаций и экономических агентов — наемных работников по сути един: вывод активов. У первых — за пределы национальной экономики, у вторых — за пределы организации.

Для успешного исполнения текущей «операционной» деятельности остающегося, несмотря на кризис, одним из ключевых в экономике сектора фиктивного капитала, перераспределения капитала и других активов из реальных секторов в секторы спекулятивных операций, где прибыль бывает на порядки выше, оказываются наиболее нужными такие качества, как гибкость, эластичность и беспрекословие и/или непоколебимость как в принятии решений, так и в проведении операций (транзакций) во исполнение принятого решения. Попытка пресечь подобные совершаемые операции, особенно вследствие понимания их сущности, превращает сотрудника банка, финансовой компании в *per-*

*sona non grata* в этом секторе независимо от принадлежности к той или иной социальной, возрастной, гендерной [18] и иной страте, и чаще всего — в *persona non grata* бессрочно. В реальной «посттрансформационной», созидательной экономике будущего, к построению которой мы стремимся, не должно быть ни абсолютных достоинств, ни абсолютных недостатков; черты одной стороны будут органично взаимно дополняться чертами другой стороны. И так будет достигнуто равенство возможностей (опций) в полной сбалансированности. В условиях же, несколько перефразируя слова Л.Д. Троцкого, «деформированного олигархического государства» ценность человека, измеряясь его ценностью как экономического агента, определяется его способностью выполнять функцию вывода активов, в том числе капитала, из национальной экономики в иные экономические юрисдикции, обеспечивающие сохранность и доходность выведенных средств с использованием спекулятивных финансовых инструментов. Дальнейшая судьба выведенных средств выходит за пределы нашего исследования, здесь же отметим, что она оказывается нередко весьма незавидной для их «титულных владельцев».

Последствием сказанного, в том числе и завершающего его положения — *единства оппортунистических интересов экономических агентов в трансформационной экономике современной России вне зависимости от их места и роли в отношениях собственности* — оказывается парадоксальная, на первый взгляд, но драматическая в своей репрезентативности вещь. Истинным мерилom деловой репутации экономического агента в российской переходной экономике оказывается *долговая репутация, т. е.* (дадим еще один вариант определения этого понятия) *количественный и качественный уровень долговых обязательств экономического агента, позволяющий детерминировать основной характер его деятельности*. С учетом вышесказанного применительно к российской трансформационной экономике это приводит к тому, что *деловая репутация в традиционном смысле* (а не в том реальном смысле, который вкладывается в это понятие в российской трансформационной экономике наших дней) *оказывается обратнo пропорциональной долговой репутации*. Трансформационно-российская же «деловая репутация» экономического агента, по сути эквивалентная репутации «долговой», оказывается нередко *полярна* деловой репутации этого же экономического агента в «традиционном» смысле. Если же мы попытаемся посмотреть на понятие «долговой репутации» в «традиционном», «западном», смысле, то ее мерилom может стать не что иное, как методика расчета вероятности банкротства Э. Альтмана, а идя далее, мы не смогли бы остановиться перед разработкой вариантов институционализации механизмов банкротства

суверенных государств — но это, согласимся, тема отдельного исследования! Сейчас лишь обратимся к словам руководства внешнеполитического ведомства Германии о том, что одно из главнейших последствий происходящего в Европе в этом ракурсе — это *кризис доверия* [19]). Разрушительные для человеческого потенциала, подлинно гуманистической мотивации [20], да и для человека в целом [21] последствия этого мы наблюдаем в наши дни воочию.

Незамеченное (и, прямо скажем, невиданное) доселе искажение и подмена смысла и значения понятия деловой репутации — «протаскивание» в современной российской трансформационной экономике *долговой репутации под видом деловой репутации* — имеет следующего «предтечу», как мы увидим, *весьма индикативного в свете господства фиктивного капитала*. В настоящее время для характеристики *имущества*, в том числе (но не исключительно) *недвижимости, денег, прав требования* (как с наступившим, так и с ненаступившим сроком предъявления) — в целом всего фиксируемого в «левой» колонке традиционного бухгалтерского баланса (скажем с большой, но приемлемой в нашем контексте долей условности, так: «*имущество в широком смысле слова*») — используется термин «*активы*» (восходящее — через английский — к латинскому «*activus*» и далее «*agere*» — «действовать»). В то же время примерно до конца третьей четверти прошлого века (а в отдельных случаях — до конца 1980-х гг. и — значительно реже — в наше время) практически то же самое содержание в логическом смысле («*имущество в широком смысле слова*») имел термин «*авуары*» (происходящий от французского «*avoir*» — «иметь»). Как видим, генезис термина «авуары», в отличие от термина «активы», указывает на «*наличный*», *реально существующий* характер обозначаемой им экономической сущности (на что, кстати говоря, указывает и родство русского слова «имущество» с глаголом «иметь»), что затрудняет (хотя формально это было возможно и в XX в., но в то время сорная трава «фиктивного капитала» не достигала еще своего «расцвета») применение термина «авуары» к финансовым «пузырям» вроде заведомо невозвратной дебиторской задолженности банкам предприятий-банкротов и заведомо не подлежащих санации должников по ипотечным кредитам. (Росту «пузырей» как питательная среда способствует и негласное придание ряду крупнейших мировых банков статуса «неприкосновенных» [22], какие бы операции не просто из разряда «теневых», но лежащих за рамками даже и правового поля они бы ни совершали [23] — и это «за пределами» огромных объемов государственной помощи ряду из них на пике кризиса, а равно на фоне углубляющегося падения *реального* производства в Европе [24]!) Возвращение в активный экономический оборот термина «авуары» (не вместо, а

наряду с более широким по объему, но менее богатым по содержанию понятием «активы»), можем полагать, станет подлинной инвентаризацией действительного, а не фиктивного, национального богатства, в части, сохранившейся после «экспериментов» прошедших двух с половиной десятилетий, без какой инвентаризации и думать невозможно о каком бы то ни было подлинном экономическом росте. Новейший опыт диверсификации бизнеса компании IKEA (ИКЕА), осваивающей строительство гостиниц экономического класса в Европе [25] помимо ведения своего основного хорошо известного бизнеса, можно считать позитивным репрезентативным примером действительного и деятельного понимания — безотносительно терминологии — того, что смута фиктивного финансового капитала начинает постепенно развеиваться через созидание действительного общественного богатства.

Итак, каким же должен быть человек, который будет осуществлять управление экономическими агентами на посттрансформационном этапе? Как мы можем его охарактеризовать? В двух словах (буквально) — «альтруистичный менеджер» или «менеджер-борец». Что это значит? Что должен делать управленец (менеджер), чтобы соответствовать характеристикам «альтруистичный менеджер», «менеджер-борец»?

1. Руководствоваться в своей деятельности исключительно интересами не только сохранения, но и приумножения богатства (авуаров) вверенной ему экономической единицы (от небольшого предприятия до национальной экономики) в интересах настоящего и будущих поколений.

2. Быть независимым от стереотипов «уровня» поведения и потребления, навязываемого ему официальной пропагандой. Проще говоря — не будучи Диогеном, ставить интересы своей деятельности по управлению вверенной ему экономической единицей выше личного обогащения даже институционально формализованными (юридически законными) путями, что, внешне представляясь банальностью, в условиях современной России нуждается в дополнительном постулировании, которое мы и совершили в настоящем пункте.

3. Не иметь таких долговых обязательств, которые влияли бы на его действия по управлению вверенной ему экономической единицей, вызывая опасения на случай отставки. Вообще не иметь долговых обязательств перед своим работодателем, т. е. перед вверенной ему экономической единицей. Проще говоря — вообще не иметь долговой репутации в том смысле, в котором это понятие введено в настоящей статье.

4. Не опасаться диффамации, любых действий других лиц, которые бы поставили под сомнение его деловую репутацию в подлинном

смысле этого слова. Осознавать иллюзорность и неверность представления о невосстановимости деловой репутации (в подлинном же смысле) в случае ее снижения либо утраты [26]. Для этой цели сводить к действительному минимуму объем сведений, составляющих «коммерческую тайну», обеспечивая максимально возможный уровень транспарентности (прозрачности) деятельности вверенной ему экономической единицы (обязательно должен существовать интернет-сайт соответствующей экономической единицы, и не номинально, а с регулярно обновляемым содержимым (контентом)).

5. Осуществлять тотальный и непрерывный (а не общий) контроль за всеми аспектами и уровнями деятельности вверенной ему экономической единицы, при необходимости считать допустимым точечное «вторжение» в профессиональные компетенции как ниже-, так и вышестоящих по должностному уровню коллег.

6. Подавать в отставку и добиваться ее принятия в случае попытки принудить его к действиям, наносящим имущественный (например, вывод авуаров и иных активов) и репутационный (например, сокрытие информации о действительно негативном положении организации при наличии такового) ущерб вверенной ему экономической единицы.

7. Независимо от следующих за отставкой действий в его отношении (к примеру, информационное давление, но и более жесткие действия — не исключение), при условии предшествующего соблюдения им вышеприведенных п.п. 1 — 6, не приносить извинений, покаяний и т. п. своим руководителям (акционерам, владельцам капитала, даже и публичным институциям и т. п.), а равно подчиненным (обратимся вновь к заглавию статьи!), обосновывая верность своих действий в период каденции, а в тех своих действиях, которые он сам считает ошибочными, находить и положительные стороны исходя из достигнутого управленческого результата.

Понятно, что едва ли не все сказанное в вышеприведенных семи пунктах многие современные читатели поспешат объявить «идеализмом», неприменимым к современным российским трансформационным реалиям. Но, поскольку это неоднократно показывал опыт российской и общемировой истории, мы можем полагать, что только такие «идеалисты» и способны обеспечить «прорыв» из трансформационной стадии, на которой российская экономика «застряла» в последние более чем два десятка лет, в «посттрансформационную», т. е. подлинно созидательную. «Заигрывания» же с «тактикой и искусством деловых переговоров», интригами и хитростью с целью получения максимальной прибыли при минимальных транзакционных издержках, «эффективном использовании ограниченных ресурсов» коротко и емко охарактеризовал великий китайский и мировой мыслитель, политик,



управленец, слова которого, сказанные почти полвека назад, вынесены в эпиграф настоящей статьи. Многие «успешные» лица, блистающие на обложках российских глянцевого журналов, несут на себе печать «реакционера», смыть бесследно которую они смогут только с началом подлинной деятельности в интересах приумножения национального богатства во имя поколения настоящего (включая и их самих) и поколений будущих. Не просто «активов», а «авуаров». Не «фиктивного капитала», а подлинного Капитала. Не «покаяние», а Созидание!

Если пока еще не примером такого менеджера уже наших дней, то Предтечей (с заглавной буквы) — точно, является уже всемирно известный Грег Смит (Greg Smith), добровольно покинувший весьма высокую должность в банке «Голдман Сакс» в марте 2012 г. с одновременной публикацией статьи в «Нью-Йорк Таймс» от 14 марта 2012 г. с объяснением причин своей отставки — в частности, царящей в этом банке жадности его владельцев, отношению к его кредиторам-клиентам как исключительно к средству для достижения скорейшей прибыли любой ценой, неприятно любого человеческого подхода к клиентам, на которых собственно и зиждется благополучие банка. Грег Смит написал книгу, содержащую более подробный анализ ситуации в «Голдман Сакс» (безусловно, репрезентативной для банка такого уровня), выпущенную в свет 22 октября 2012 г. [27]. Лично у меня, прошедшего внутри банковской системы не один и не два года и испытавшего многое из того, что испытал Грег Смит, оснований не доверять ему нет. Но анализ деталей его работы — предмет отдельного рассмотрения.

#### Литература

1. Toy Story: Office Playthings Come of Age // <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120904:global-office-executive-desk-toy-madness:1#page2>, дата обращения 04.09.2012.
2. Twickel N. von. Vedomosti Rates Its Web Content as 16+ // The Moscow Times. 2012. Sept. 4.
3. Ex-Apple Boss Tackles Poverty in India with Mobile Technology // <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120911:mobile-india-empowering:1#page2>, дата обращения 11.09.2012.
4. 9 on Trial in China over Teenager's Sale of Kidney for iPad and iPhone // <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlasia&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120810:china-kidney-ipad-trial:1#page2>, дата обращения 10.08.2012.

5. «No Indians, Asians» Job ad Sparks Anger // <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120829:australia-supermarket-ad-discrimination:1#page2>, дата обращения 29.08.2012.

6. Shanley M. Syrians Fleeing War Start to Trickle into Europe // <http://mobile.reuters.com/article/topNews/idUSBRE8820NR20120904>, дата обращения 04.09.2012.

7. Medina J. Long-Term Jobless Regroup to Fight the Odds // The New York Times. 2012. Aug. 16.

8. Ramesh R. Tories Failing to Build Social Homes for Poorest People, Labour says // The Guardian. 2012. Aug. 28.

9. Krugman P. Rosie Ruiz Republicans // The New York Times. 2012. Sept. 2.

10. Krugman P. An Unserious Man // The New York Times. 2012. Aug. 19.

11. Porter E. America's Aversion to Taxes // The New York Times. 2012. Aug. 14.

12. Krugman P. The Comeback Skid // The New York Times. 2012. Aug. 26.

13. Nominee Romney Seeks Working-Class Connection // <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intl&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120829:gop-convention-wrap:1#page2>, дата обращения 29.08.2012.

14. Hollande Acts over Wealth Tax Crisis // <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intl&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120910:france-wealth-tax:1#page2>, дата обращения 10.09.2012.

15. Krugman P. Cleaning Up the Economy // The New York Times. 2012. Sept. 6.

16. Pavlov M. Rise Of The USA As A Superpower: Can Kin Estates Be The Next Stage? M., 2012.

17. Byrnes N. Some Companies Pay More to CEOs than to Uncle Sam: Study // <http://www.reuters.com/article/2012/08/16/us-tax-ceo-idUSBRE87F04O20120816>, дата обращения 16.08.2012.

18. Brooks D. Why Men Fail // The New York Times. 2012. Sept. 11.

19. Euro Crisis Down to Confidence, not Currency, Says German Foreign Minister // <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120831:germany-eurzone-westerwelle:1#page2>, дата обращения 31.08.2012.

20. Why «Follow Your Passion» is Bad Advice // <http://cnnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlb>

usiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120829:passion-career-cal-newport:1#page2, дата обращения 29.08.2012.

21. Death and Taxes in // <http://cnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120910:italy-economy-suicide:1#page2>, дата обращения 10.09.2012.

22. Are Some Banks too Big to Prosecute? // <http://cnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120817:banks-too-big-to-prosecute:1#page2>, дата обращения 16.08.2012.

23. Goldstein M., Ablan J. Exclusive: Former Barclays Trader «Has Co-operated» with Libor Probe // <http://mobile.reuters.com/article/topNews/idUSBRE87911T20120811>, дата обращения 11.08.2012.

24. Eurozone Manufacturing Revised Down // <http://cnmobile.com/primary/fullarticle?topic=newsarticle&category=intlbusiness&articleId=urn:newsml:CNN.com:20120903:eurozone-manufacturing-down:1#page2>, дата обращения 03.09.2012.

25. Ikea to Build Budget Hotels Across Europe // <http://cnmobile.com/primary/fullarticle?articleId=urn:newsml:CNN.com:20120815:ikea-budget-hotels:1&pagesize=10&category=intleurope&pageSize=10>, дата обращения 15.08.2012.

26. Документы, ставшие причиной отставки главы ЦБ Швейцарии, оказались поддельными // <http://palm.newsru.com/finance/19jan2012/suisse.html>, дата обращения 19.01.2012.

27. Smith G. Why I Left Goldman Sachs: A Wall Street Story. N. Y.; Boston, 2012.