

Г. Н. Смирнов

# РОССИЙСКАЯ ДЕЛОВАЯ КУЛЬТУРА

*Учебное пособие*

Москва  
ВШЭ  
ЗАПАД  
2010

УДК 159.98 (075)

ББК 88.5

C50

**Смирнов Г. Н.**

C50 Российская деловая культура: Учебное пособие / Г. Н. Смирнов. — М.: Восток – Запад, 2010. — 152 с.

ISBN 978-5-478-01289-2

В данном пособии рассмотрены общие теоретические вопросы деловой культуры, освещена роль и значение религии в деловой культуре России, охарактеризованы исторические корни российской деловой культуры, ее трансформация в советский и постсоветский периоды. Один из разделов посвящен взглядам выдающихся русских мыслителей, философов, общественных деятелей на русский национальный характер, проанализировано его влияние на предпринимательскую культуру. Рассмотрена сложная система взаимоотношений предпринимательства и власти в различные периоды российской истории, уделено внимание непростым проблемам конкуренции и особенностям российской модели управления и основному мотиву в понимании современных рыночных отношений.

Учебное пособие написано в соответствии с государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования Российской Федерации.

Данное пособие рассчитано на студентов, аспирантов и преподавателей высших учебных заведений.

УДК 159.98 (075)

ББК 88.5

© Г. Н. Смирнов, 2010

© ООО «Издательство «Восток – Запад», 2010

## Оглавление

<i>Тема 1.</i> Научные основы деловой культуры.....	4
<i>Тема 2.</i> Религия, ее роль и значение в деловой культуре России .....	28
<i>Тема 3.</i> Из истории российского предпринимательства и формирования деловой культуры .....	54
<i>Тема 4.</i> Русский национальный характер и его влияние на деловую культуру .....	79
<i>Тема 5.</i> Взаимоотношения предпринимательства и власти и тенденции развития деловой культуры.....	107
<i>Тема 6.</i> Конкуренция и российская модель управления...	128

## **Тема 1. НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ ДЕЛОВОЙ КУЛЬТУРЫ**

Известно высказывание Декарта: «Определяйте значения слов, и вы избавите мир от половины заблуждений». Последовать совету французского философа в отношении слова «культура» не так просто, поскольку оно далеко не однозначно.

В переводе с латыни «культура» — это возделывание, воспитание, образование, развитие. Понятие «культура» употребляется для характеристики определенных исторических эпох (античная культура), специфических сфер жизни и деятельности человека и т. д. Существует культура материальная и духовная, «высокая» и «массовая», культура быта и труда определенной общественно-экономической формации, можно говорить о культуре производства и поведения, культуре речи и менеджмента и т. д. Понятие «национальная культура» включает наследие и достижение искусства, науки, образования тех или иных стран и народов. Оно предполагает также локальный колорит: национальная культура — это то, что отличает людей, проживающих на данной территории в течение длительного периода времени, от людей, проживающих в другом месте и имеющих другую историю, другое культурное пространство и т. д.

Культура обуславливает процессы интеграции общностей и одновременно способствует дифференциации культурной жизни, которая отражается в дальнейшем и в социальных отношениях. Культура выступает как фактор, обеспечивающий стабильность общества, и та же самая культура является фактором, способствующим его развитию и стиму-

лирующим самые глубокие общественные и социальные перемены. Только комплексное понимание культуры дает возможность осмыслить те процессы, которые сегодня происходят в мире, ставшем для нас во многом культурно неузнаваемым.

Культуру можно рассматривать как систему человеческого опыта, синтезирующего духовную и материальную реальность. Деловая культура является выражением этой системы в сфере деловых отношений. Деловую культуру можно определить как характеристику хозяйственной деятельности, ориентированной на получение прибыли в процессе взаимодействия участников экономических отношений.

Деловая культура фиксируется в стандартах, нормах, правилах поведения, стереотипах, оценках и принципах, мифах, традициях, которые обладают исключительной живучестью. Соблюдение принятых «правил игры» в деловом взаимодействии составляет основу деловой культуры.

Предприниматели вкладывают в понятие «деловая культура» прежде всего организацию труда, навыки делового общения, нормы и правила поведения, науку и искусство вести дела, саму деловую репутацию. Однако это еще не полностью раскрывает его суть.

В теоретических исследованиях культуры (как в отечественных, так и в зарубежных) наиболее распространенным и приемлемым является представление ее в виде сложной системы, состоящей из четырех образующих базовых подсистем: норм, ценностей, знаний и символов.

Нормы — это общепринятые способы (методы) освоения, овладения ценностью, то, что человек делает для этого, и правила его поведения в процессе достижения цели. Иными словами, нормы — это правила человеческого взаимодействия или «правила игры» в человеческом театре, ибо, как утверждает Шекспир в пьесе «Как вам это понравится» устами одного из своих героев:

Весь мир — театр,  
В нем женщины, мужчины — все актеры,  
У них свои есть выходы, уходы,  
И каждый не одну играет роль.

Нормы — это совместное знание членами общности, что «хорошо». Нормы могут получить развитие до формального уровня, превратившись в законы, а на неформальном уровне являются эталоном для общественного контроля.

Ценности — это все то, к чему человек подсознательно стремится, то, что вызывает у него положительные эмоции. Среди подсистемы ценностей можно выделить следующие уровни: общечеловеческие, цивилизационные, социокультурные, т. е. относящиеся к конкретной стране или региону, групповые. У разных индивидуумов ведущим может оказаться любой из этих уровней.

Ценности формируют само представление о том, что «хорошо», а что «плохо», и, таким образом, тесно связаны с идеалами, едиными для общности людей.

Культура стабильна, когда нормы, принятые в сообществе людей, отражают их же коллективные ценности. Когда этого не наблюдается, то, скорее всего, возникает дестабилизирующее напряжение.

Обычно в исследованиях ценностных ориентиров принято выделять ценности-цели, т. е. то, чего хотят добиться в жизни, например, сохранить здоровье, достичь материального благополучия и независимости, завоевать авторитет и уважение окружающих, принести пользу людям, и ценности-средства — то, с помощью чего и какими способами хотят добиться жизненных целей: образование, богатство, ум, воля, решительность и т. п.

Структура ценностей отражает их деление на ведущие, доминирующие и вторичные, дополнительные, в соответствии со степенью их значимости. При этом сама система

ценностей в значительной мере определяется принадлежностью к той или иной цивилизации. Согласно Н. Я. Данилевскому, цивилизация — это сообщество людей, объединенных основополагающими духовными ценностями и идеалами, имеющих устойчивые особые черты в социально-политической организации, культуре, экономике и психологическое чувство принадлежности к этому сообществу<sup>1</sup>.

Знания — это информация о том, что собой представляет окружающий человека мир, осознание того, что человек хочет, информация о ценностях, как уже имеющихся и усвоенных, так и потенциальных, а также информация о методах или способах их получения и правилах, которыми при этом следует руководствоваться.

Символы — знаки, заменяющие целый комплекс идей. Это, например, униформа, которая символизирует статус человека в данной организации, это и пение гимна, и определенные формы приветствия, и геральдические изображения, и различные логотипы и т. п. В символах воплощаются ответы на вопросы, кто мне друг, а кто нет.

Данные абстрактные базовые подсистемы можно рассмотреть применительно к конкретному понятию «деловая культура». Здесь нормы — деловая этика, основная ценность — прибыль. Знание — осознание стремления к ней, информация, способствующая ее получению, т. е. повышающая профессиональный уровень предпринимателя, а также информация о способах и правилах получения прибыли.

Следует, однако, отметить, что прибыльность предпринимательства — лишь одна из главных его ценностей, не менее важны и другие: защищенность, безопасность бизнеса, его устойчивость, динамичность развития.

---

<sup>1</sup> См.: Данилевский Н. Я. Россия и Европа. М., 1991.

Таким образом, деловая культура как система отношений, выраженных в нормах, ценностях, знаниях и символах, регулирует деловую активность, целью которой является развитие дела, повышение его доходности, совершенствование.

Антропологи Ф. Клакхон и Ф. Л. Стродбек<sup>2</sup> выделили пять категорий проблем, с которыми постоянно сталкивается человечество. Эти проблемы могут быть сформулированы в пяти базовых вопросах:

- 1) Что есть отношения человека с другими людьми? (ориентация на межличностные отношения)
- 2) На чем должна быть сфокусирована жизнь человека в контексте его временного пребывания на земле? (ориентация на время)
- 3) В чем модальность человеческой деятельности? (ориентация на деятельность)
- 4) Какими должны быть отношения человека к природе? (ориентация «человек — природа»)
- 5) Каков характер внутренней жизни человека? (ориентация на человеческую природу, внутриличностные противоречия)

Поскольку предпринимательство представляет собой скорее образ жизни, нежели просто разновидность профессиональной деятельности, правомерно рассмотреть эти общечеловеческие проблемы применительно к деловому человеку. При этом можно схематически изобразить, чем для него определяются соответствующие ориентации и из чего складываются вышеупомянутые отношения (схема 1), а также что должно лежать в их основе (схема 2).

---

<sup>2</sup> См.: *Тромпенаарс Ф., Хампден-Тернер Ч.* Национально-культурные различия в контексте глобального бизнеса / Пер. с англ. Мн., 2004. С. 62.



СХЕМА 1

Ориентация на предпринимательство в значительной мере определяется теми причинами, которые побуждают человека начать собственное дело. Разная мотивация выбора людьми предпринимательства в качестве занятия объясняется различиями в их личностных особенностях и жизненных обстоятельствах. Среди основных мотивов наиболее часто отмечаются следующие пять:

- стремление к независимости;
- желание реализовать свои способности;
- стремление обеспечить материальное благополучие семьи;
- желание заниматься делом, полезным для людей;
- стремление завоевать авторитет среди окружающих.



СХЕМА 2

Приоритетность мотивов зависит от ряда факторов, таких как масштабность бизнеса, возраст предпринимателей и т. д. Так, для представителей малого и среднего бизнеса особенно важно материальное благополучие. При этом большинством предпринимателей оно рассматривается не как самоцель, а как необходимость для осуществления самой предпринимательской деятельности. Деньги призваны обеспечить свободу выбора в сфере их приложения, они выступают в качестве начального капитала, этой финансовой основы любого бизнеса; деньги, прежде всего, средство для достижения конкретных целей и одновременно инструмент для извлечения прибыли.

Для представителей крупного бизнеса определяющим мотивом является стремление к независимости. Многие исследователи считают, что именно этот мотив заставляет предпринимателей идти на социальный и финансовый риск, а все остальные играют лишь вспомогательную роль, как, например, желание иметь приличный доход для большинства бизнесменов-мужчин и иметь любимую работу для бизнес-леди. Мотивация может проявляться или в стремлении к реализации своих побуждений, или же в стремлении устранить неблагоприятные условия жизнедеятельности, вызывающие неудовлетворенность человека, т. е. для одних людей цель — стать богатым человеком, а для других — перестать быть бедными.

Замечено, что мотивы меняются у людей разных возрастных групп. Тем, кто моложе 35 лет, ближе материальный стимул, людям более старшего возраста, особенно тем, кто уже достиг определенного уровня благополучия, ценнее становится стремление к свободе и самореализации.

В целом ряде работ к определению мотивации предпринимательской деятельности подходят иначе, разделяя ее на так называемую творческую и конъюнктурную. В условиях развитых рыночных отношений творческий мотив, т. е. поиск наилучшего пути удовлетворения потребностей,

становится основным, а конъюнктурный — второстепенным. В период же формирования рынка основной мотив — конъюнктурный.

Средства, используемые деловыми людьми для достижения намеченных целей, не должны противоречить морально-этическим нормам. Вообще проблема соотношения цели и средств является центральной проблемой деловой этики. И здесь необходимо подчеркнуть, что моральный компромисс — слишком дорогая цена даже для очень большой прибыли.

Помимо морально-этических норм отношение предпринимателя к делу основывается на следующих принципах деловой личности:

1. *Честь и достоинство человека, свобода принятия решения — превыше всего.* Право на них дается и обеспечивается выполнением принятых обязательств перед собой и другими людьми.
2. *За все хорошее и плохое нам неизбежно воздается. Не плоди зла, множь добро. Твори его для людей, а не ради корысти и тщеславия.* Следование этому принципу необходимо и самому предпринимателю для сохранения и укрепления собственного морально-психологического состояния.
3. *Всегда веди дело сообразно своим возможностям.* Этот принцип касается чрезвычайно важной и не всегда осознаваемой стороны предпринимательства — умения рассчитывать риск, не поддаваться азарту. Для этого необходим расчет долгосрочных результатов и учет соотношения между ожидаемой прибылью и угрозой разрушить дело.

В сфере делового взаимодействия предпринимателей включен довольно широкий круг людей: соучредители, конкуренты, потребители, партнеры, сотрудники, те, кто поставляет и сбывает продукцию, представители государственных

структур, сотрудники банков, представители рекламных агентств и т. п. Отношения с ними строятся в соответствии с общепринятыми правилами поведения. Кроме того, в основу этих отношений положены принципы профессионала:

1. *Уважение к другим участникам дела — необходимая морально-психологическая основа эффективного сотрудничества.*  
Это в значительной степени объясняется тем, что для любого человека очень важно занять на шкале «уважение — презрение окружающих» позицию как можно ближе к уважению, а также тем, что его самооценка, самоуважение, безусловно, зависят от оценки его окружающими и от их уважения.
2. *Показатель делового успеха — прибыль.* Гарантия прибыли — хорошее качество товара и услуг, владение современной технологией делового общения, репутация надежного, компетентного и порядочного партнера.
3. *Взаимное доверие — важнейший психологический компонент успешного делового сотрудничества.* Никакая правовая система не в состоянии его заменить. И, наоборот, при наличии доверия ненужной становится сама юридическая регламентация. Испокон веков партнеры, доверяющие друг другу, выполняли взаимные обязательства без какого-либо документа, верили друг другу на слово («купеческое слово» в России, «техасское рукопожатие» в Америке). Возможность положиться на данное слово считается в деловом мире высшей оценкой. В наши дни, несмотря на весьма развитую законодательную систему обеспечения деловых отношений, доверие ценится не меньше, а может быть, и больше, чем в прежние времена.
4. *Конкуренция двигает дело, ориентация на сотрудничество укрепляет его, стремление раздавить конкурента — уничтожает.*

Для современных деловых людей в отношениях с конкурентами все более характерной становится стратегия взаимного выигрыша, и не столько из-за их высокого морального уровня, сколько из-за очевидного преимущества выгод сотрудничества по сравнению с потерями от конфронтации.

Следует отметить, что деловая культура принципиально меняется в зависимости от того, является ли предприниматель монополистом в своей сфере или же он конкурент другим. Различия в его отношении к конкуренции (предпочитает ли он работать исключительно в ее условиях или же старается ее избежать) сказываются на выборе им видов и сферы предпринимательской деятельности.

5. *Воздерживайся от насилия или угрозы его применения как способов достижения целей.*

Заведомо зависимое и уязвимое положение российских предпринимателей приводит к тому, что многие деловые решения принимаются под давлением, и не только делового партнера или конкурента, но и коррумпированного чиновника, а то и представителя криминального мира. Ни для кого не является секретом, что сами предприниматели в условиях малоэффективной арбитражной системы зачастую прибегают к сомнительным услугам последних для разрешения противоречий. Однако это, безусловно, противоречит профессиональным принципам.

Отношения с властью — важный и болезненный вопрос для предпринимателей во всем мире, и в России в том числе. Наиболее типичные воззрения предпринимателей на эти отношения следующие:

- государство должно быть гарантом деятельности предпринимателей и при этом не мешать им;
- между предпринимателями и органами власти должны быть равноправные партнерские отношения;

- государство должно помочь предпринимателям встать на ноги и обрести экономическую независимость;
- государство обеспечивает развитие предпринимательства, поэтому имеет право вмешиваться в деятельность последних в случаях, оговоренных законодательством;
- государство должно полностью отвечать за состояние дел в сфере предпринимательства.

Российский предприниматель, будучи не в силах отстоять свои позиции законно и самостоятельно, обычно стремится либо завоевать благосклонность власти, либо купить ее, либо, чаще всего, обойти закон. Однако отношения с властными структурами и с обществом в целом должны строиться в соответствии с принципами гражданина России, первый из которых гласит:

1. *Не нравится власть и закон — меняй, пока не заменил — подчиняйся и соблюдай.* В настоящее время промышленники и предприниматели стали заявлять о себе как о политической силе и готовы отстаивать свои интересы законным, цивилизованным способом в законодательных собраниях.

И еще два принципа, не требующих пояснения:

2. *Своевременно делись своими благами с теми, кому повезло в жизни меньше, чем тебе. Установи социальную справедливость до того, как тебя принудят это сделать другие.*
3. *Бери на себя ответственность за судьбу России, ее процветание и достойное место в мире.*

Важнейшим блоком отношений предпринимателя является его отношение к природе. Глобализация бизнеса — неотъемлемая черта современного мира. Поэтому экологический кризис, хищническое использование природных ресурсов, преступность и коррупция в таких масштабах, как сегодня, были совершенно немыслимы даже в XX в. Реальности же начала XXI в. требуют отношения к природе в

иных измерениях: в практике современного предпринимательства все чаще возникают ситуации, когда при принятии решения необходимо учитывать его последствия в общепланетарном масштабе. Время безоглядной эксплуатации природы безвозвратно ушло в прошлое. Это чувствуется даже в России с ее гигантскими ресурсами. Промышленная деятельность человека превратилась в глобальный географический и климатический фактор, и в большинстве стран мира экологический кризис проявляется с каждым годом все острее. Мировое сообщество, несмотря на предпринимаемые усилия, еще не способно изменить эту тенденцию, хотя совершенно очевидно, что необходимо начать организованно управлять потреблением природных ресурсов, отрегулировать отношения с природой. У этой проблемы только одно решение — объединение честных предпринимателей против хищничества на основе принципов гражданина планеты:

1. *При создании и ведении дела как минимум не наноси ущерба природе.*
2. *Найди в себе силы противостоять преступности и коррупции.*

Без элемента самооценки деловая культура не может быть представлена достаточно полно. Для характеристики отношения предпринимателей к себе целесообразно использовать совокупность следующих показателей:

- степень социальной удовлетворенности своей деятельностью;
- самооценка успешности, т. е. результативности предпринимательской деятельности в настоящее время;
- оценка собственных возможностей в преодолении трудностей и своей способности решать проблемы, которые сопровождают предпринимательскую деятельность.

В целом отношение делового, как, впрочем, и любого, человека к самому себе определяется морально-этическими нормами.

Важнейшая проблема деловой культуры — растущая интернационализация экономики. Существует теория, что интернационализация создает единую всемирную культурную среду или по крайней мере готовит ее появление и что в результате этого жизнь международных менеджеров станет намного проще. Действительно, многие производимые товары и услуги сегодня можно встретить практически в любом уголке земного шара, да и никто не отрицает существования универсальных научных законов, следствием которых является объективная реальность, в связи с чем можно говорить, что эти законы находятся вне национальных культур. Тем не менее люди, вступая в межкультурное взаимодействие, исходят в основном из постулата о «правильности» собственной культуры и «странности» или даже неразвитости, а то и отсталости всех иных культур. Это определяется понятием «культуроцентризм», т. е. когда своя культура ставится в центр мироздания, а свои способы решения проблем оцениваются как наиболее эффективные и, значит, безусловно правильные, а все прочие — как отклонения от этого единственно верного пути. Такому подходу способствует свойственный людям эгоцентризм — помещение себя в центр социальных отношений. Очевидно, что культууроцентризм, подкрепленный такими «аргументами», как военное и технологическое превосходство, представляется вполне обоснованной точкой зрения. Еще у древних греков и римлян в античную эпоху все представители иных стран и народов считались не просто другими, не похожими, но именно менее развитыми, менее цивилизованными, менее культурными, т. е. «варварами». И вряд ли можно утверждать, что в наше время в этом отношении произошли кардинальные изменения.

Культуры, в пределах которых нормы поведения значительно различаются, склонны характеризовать друг друга на языке крайностей, что приводит к формированию стереотипов. Это происходит потому, что люди запоминают глав-

ным образом то, что вызывает удивление, а не то, что для них обыденно. Пользуясь стереотипами, американцы, например, могут охарактеризовать французов как высокомерных, шумных, хитрых, эмоциональных, строго соблюдающих субординацию в деловой сфере; со своей стороны французы судят об американцах как о наивных, агрессивных, беспринципных трудоголиках.

Однако стереотип — весьма узкий взгляд на среднестатистический стиль поведения в определенной ситуации. Стереотип в представлении чужой культуры — это изображение ее особенных черт с преувеличением, иными словами, в некоторой степени карикатура на нее. Кроме того, люди зачастую приравнивают вещь незнакомую к вещи неправильной и, выстраивая межкультурные отношения, исходят из того, что то, как поступают они, так отличается от того, как поступаем мы, что их поступки не могут быть верными.

Очевидно, что в условиях интернационализации предпринимательской деятельности необходимо восприятие представителей других национальностей не только с точки зрения своей собственной культуры (что, как правило, характерно для любого человека и любой общности), в противном случае возможно развитие «комплекса превосходства» или «комплекса неполноценности». Умение выработать рациональную, взвешенную позицию без впадения в одну из этих крайностей становится важной морально-этической проблемой, поэтому главной поведенческой нормой должно стать проявление терпимости к представителям других культур. Они — не хуже и не лучше нас, они — просто другие.

Поскольку различные общности людей исконно развивались и формировались в разных географических регионах, набор логических предпосылок у них также различен. Конкретная культура есть выражение того, как общности людей организовывались в течение определенного периода времени, чтобы совместно решать возникавшие перед ними проблемы и задачи. Культура отличается одна от другой по

понятиям, которые носители культуры передают в качестве атрибутов окружающему миру, ведь культура не является субстанцией, которая способна существовать сама по себе. Ее создают люди, взаимодействуя между собой, и при этом определяют дальнейшие пути отношений. Успешное деловое взаимодействие в условиях интернационализации предпринимательской деятельности требует знания национально-культурных различий.

В каждой национальной культуре мира такие понятия, как власть, бюрократия, творчество, товарищество, доверие, ответственность, воспринимаются по-разному. Описывая их, мы используем одни и те же слова, однако забываем о том, что смысл в каждом случае вкладывается разный, и то, что привычно для нас, далеко не всегда привычно (или прилично) для людей иной национальной культуры. Важно разобраться в том, что эти понятия означают для людей различных национальных культур. Суть национальной культуры не в том, что находится на поверхности, а в общих для людей одной культуры способах постижения и толкования окружающего их мира. Так, в западной деловой культуре определение «выдающаяся личность» относится к человеку, способному быстро зарабатывать деньги. Согласно же представлениям, принятым в культуре азиатских стран, это тот человек, на чью помощь можно рассчитывать в трудную минуту.

Национально-культурные различия отмечаются не только между отдаленными друг от друга странами, но даже между близкими соседями, например голландцами и бельгийцами. Значительные различия наблюдаются между северо-восточными европейцами, которым присущи анализ, логика, системный подход, рациональность, и латино-европейцами с их эмоциональностью, интуитивностью и личностным подходом.

Очевидно, что национально-культурные различия обуславливают существенные особенности экономического поведения, которые сложились под влиянием тех или иных

культурных, религиозных ценностей и традиций, в силу географических или исторических предпосылок. В качестве примера рассмотрим четыре модели экономического поведения<sup>3</sup>:

Российская	Исламская
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Несмотря на промежуточное положение России между цивилизациями западного и восточного типа, она ближе к восточному. Огромная роль государства как регулятора экономики. Склонность населения к государственному патернализму и общественным формам присвоения собственности, слабость личной инициативы при довольно сильных коллективистских настроениях.</li> <li>2. Православная церковь благословляет мирскую жизнь, но не формализует ее, жесткая норма отсутствует. Правовые вопросы отданы в ведение государства. Для истинно верующих экономическая самостоятельность и свобода являются второстепенными в сравнении с задачами спасения души.</li> <li>3. Незрелость частной собственности, прежде всего на землю, и отсутствие хозяина на земле. В современных условиях рынка преобладание финансового капитала над производственным.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Безусловное преимущество этических ценностей перед материальными, экономическими благами, выраженное в положениях о частной собственности, труде как источнике благосостояния, о греховности стяжательства, ростовщичества и несправедливых способов обогащения, о взаимозависимости интересов общества и личности, а также о справедливом распределении материальных благ в обществе путем обязательных и добровольных пожертвований и уплаты различных налогов.</li> <li>2. Введение этических ограничений на использование в денежно-кредитной системе ссудного процента.</li> <li>3. Стимулирование организации системы прямого долевого участия в результатах экономической деятельности.</li> </ol>

<sup>3</sup> См.: Г. Нуруллина. Исламская этика бизнеса. М., 2004. С. 17–18.

Англосаксонская	Японская
<p>1. Традиция протестантского капитализма с опорой на средний класс. Активное, ориентированное на прибыль финансовое мышление: выраженный индивидуализм, запрет на растрату времени, обязанность интенсивного труда; сбережение и приумножение средств как жизненная необходимость. Деятельность, ориентированная на получение прибыли, является результатом и выражением добродетели.</p> <p>2. Отчетливая приверженность риску, низкая подконтрольность государству, крупным компаниям.</p>	<p>1. Выраженный коллективизм, подчинение общественному более, чем индивидуальному, склонность к самоограничениям (этика «честной бедности», самопожертвования во имя дела), высокая норма сбережений населения и практицизм.</p> <p>2. Стремление к иерархии, традиция верности лицам, стоящим на высшей ступени власти, ограниченная трудовая мобильность (система пожизненного найма). Стремление к продвижению по вертикали, внутри компании, а не по горизонтали (свободные профессии), меньшая приверженность риску, готовность быть опекаемыми.</p> <p>3. Предпочтение руководством компаний интересов персонала интересам акционеров (корпорация-сообщество; корпорация-семья), сохранение занятости и оплаты труда в ущерб дивидендам, значительные социальные выплаты, размеры которых увеличиваются с возрастом работника.</p>

В теоретическом плане имеется много подходов к разрешению одной из самых трудных проблем современной сравнительной культурологии — нахождению универсальных критериев для сопоставления различных культур. В настоящее время одним из немногих критериев, относительно которого у специалистов нет больших разногласий, является

ся расположение культуры на шкале между двумя полюсами «индивидуализм — коллективизм». В одной культуре человек будет принимать решения, ориентируясь на потенциальную реакцию соответствующей социальной группы, частью которой является он сам, в другой — на собственную оценку.

Если же ввести в качестве критерия сопоставления культур понятие «время» как объективное измерение реальности, то культуры можно рассматривать в следующей типологии: монохронные (моноактивные, или линейно организованные)<sup>4</sup>, и полихронные (полиактивные и реактивные).

В моноактивной культуре человек приучен делать какое-либо дело, разбивая свою деятельность на следующие друг за другом этапы, не отвлекаясь на другие задачи. К представителям такого типа культуры можно отнести англосаксов (американцев, англичан), немцев, северных европейцев, которые методично, последовательно и пунктуально организуют свое время и жизнедеятельность.

В полиактивной культуре, типичными представителями которой являются латиноамериканцы, народы Восточной и Южной Европы, принято делать одновременно несколько дел, нередко не доводя их до конца.

В реактивной культуре, характерной для стран Азии, деятельность организуется также не по строгому и неизменному плану, а в зависимости от меняющихся обстоятельств, т. е. как реакция на их изменения.

Ф. Клакхон и Ф. Л. Стродбек, выделив 5 категорий проблем, рассмотренных нами выше, доказывают, что одну культуру от другой отличает совокупность конкретных способов решения этих проблем, которые они избирают.

---

<sup>4</sup> В скобках приведены термины классификации, предложенной Р. Д. Льюисом в кн: *Целевые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию* / Пер. с англ. М., 2001. С. 10–11.

Тот же подход применили известные исследователи проблемы культурных различий, уже упоминавшиеся авторы фундаментального труда «Национально-культурные различия в контексте глобального бизнеса» голландец Ф. Тромпенаарс и американец Ч. Хампден-Тернер. Однако, по их мнению, любую национальную культуру можно рассматривать через призму трех категорий проблем:

- отношения с другими людьми;
- отношения ко времени;
- отношения с окружающей средой.

Проанализировав решения этих проблем, выбираемые представителями разных культур, они определили семь фундаментальных измерений культуры, пять из которых отнесли к первой категории проблем, касающейся отношений с другими людьми.

#### 1. *Универсализм — партикуляризм (частность, неофициальность).*

Универсалисты считают, что необходимо придерживаться стандартов поведения, принятых абсолютным большинством. Подход универсалиста таков: «Всегда можно дать определение тому, что хорошо и правильно, а затем использовать это в качестве этического стандарта». В партикуляристских культурах гораздо больше внимания уделяется обязательствам в рамках межличностных отношений и обстоятельствам, которые не зависят от человека. При этом меньшее значение придается абстрактным (универсальным) правилам общественного поведения. Так, по мнению партикуляристов, дружба налагает на человека особые обязательства и поэтому стоит выше этики.

#### 2. *Индивидуализм — коллективизм.*

Люди считают себя или индивидуумами, или частью социальной группы, коллектива. Индивидуалисты в первую очередь ориентированы на самих себя, а коллективисты на общие задачи и цели коллектива.

### 3. *Формальность (нейтральность) — эмоциональность.*

С точки зрения формальной культуры (Северная Америка и Северо-Западная Европа), где основная цель — эффективная работа, деловые отношения традиционно являются средством достижения этой цели, но не более того. Считается, что эмоциональные всплески лишь усложняют бизнес. Однако на юге Американского континента и во многих европейских и азиатских странах бизнес воспринимается как род занятий, осуществляемый в процессе общечеловеческого общения, и поэтому имеет эмоциональную окраску. Громкий смех или же негодование, когда ударяют кулаком по столу или демонстративно покидают зал переговоров, — все это часть бизнеса.

### 4. *Конкретное (буква закона) — диффузное, рассеянное (поступать по совести).*

Когда человек вкладывает в деловые отношения всю душу, ему проще добиться контакта с клиентами, нежели когда он сухо следует букве закона. Во многих странах неформальные отношения в бизнесе не только предпочтительны, но и просто необходимы для достижения успеха.

Конкретные и диффузные культуры иногда называют культурами низкого и высокого контекста. Первым свойственны адаптивность и гибкость. Вторые более сложны и отягощены традициями. В конкретных культурах перед тем, как выяснить, каким образом взаимосвязаны объекты, смотрят их техническое описание, «рассеянные» же анализируют прежде всего отношения и связи, а потом обращают внимание на технические детали. Этим культурам свойственны невысокая текучесть кадров и мобильность рабочей силы, так как большое значение придается «лояльности» и многообразию человеческих отношений. Для таких культур не характерна «охота за мозгами».

### 5. *Достижение — аскрипция (привнесение).*

В данном измерении деятельность человека оценивается либо по его личным достижениям, либо по показателям, от

него не зависящим (кто его родители и родственники, пол, возраст, связи в обществе, престижность образования). Так, в культуре, где господствует принцип достижения, основным вопросом будет: «Чему вы обучались?», а там, где нормой является аскрипция, спросят: «Где вы обучались?»

#### 6. *Отношение ко времени.*

Время может быть линейным, цикличным или гармоничным.

В зависимости от отношения ко времени Ф. Клакхон и Ф. Л. Стробек выделяют три типа культуры:

- 1) культура, ориентированная на настоящее, которая существует в относительном безвременье, и ее мало интересует будущее;
- 2) культура, ориентированная на прошлое, которая занимается поддержанием и восстановлением традиций прошлого в настоящем;
- 3) культура, ориентированная на будущее, которую волнует лучшее будущее, и она занимается практическим воплощением этой идеи.

#### 7. *Отношение к окружающей среде.*

В ряде культур считается, что люди в состоянии и должны управлять природой, распоряжаясь ее ресурсами по своему усмотрению. Это — тип культуры с ориентацией, направленной вовнутрь. В других культурах исходят из того, что окружающий мир сильнее человека; человек является частью природы и обязан подчиняться ее законам. Это ориентация, направленная вовне. Представители культуры с ориентацией вовнутрь склонны приписывать ответственность за происходящие в жизни события и результаты своей деятельности собственным способностям и усилиям; представители же культуры с ориентацией вовне — внешним силам.

Все вышесказанное свидетельствует о том, что различия в осмыслении окружающего мира представителями разных культур весьма велики. И этого нельзя не учитывать в между-

народном бизнесе. Древний совет «Будучи в Риме, поступай, как поступают римляне» не потерял актуальности и по сей день, однако в современных условиях в целях сохранения национальной культуры его следует изменить по примеру японцев, которые говорят: «Будучи в Риме, постигай поведение римлян и таким образом становись все более японцем».

Способы ориентации культуры в основных, наиболее важных вопросах бытия решающим образом сказываются на ценностных нормах и институтах общества, складывающихся и развивающихся соответственно в рамках данного культурного типа, и на формировании определенного для данной культуры типа личности.

Личность человека часто представляют в виде известной игрушки — матрешки, где каждая из матрешек является определенным набором ценностей:

- первая — базовых, сходных для людей всех культур: здоровье, уважение окружающих, теплота отношений с близкими, материальное благосостояние, ощущение осмысленности жизни, сохранение окружающей среды, мирное сосуществование;
- вторая — сформировавшихся в данной цивилизации, т. е. приоритет личности в западной цивилизации и принцип коллективизма — в восточной;
- третья — социокультурных, порожденных специфическими условиями данного региона или страны;
- четвертая — профессиональных, часто зафиксированных не только в формальных предписаниях, но и в профессиональных этических кодексах, получающих в последнее время большое признание и распространение во всем мире (корпоративные ценности).

В ситуации конкретного международного делового взаимодействия может быть задействована (активизирована) любая из этих матрешек, однако перспективы становления общей основы международной деловой культуры зависят от то-

го, насколько совокупность объективных и субъективных факторов будет способствовать повышению значимости первой матрешки — ядра всей этой конструкции, представленного набором базовых этических ценностей.

### **Вопросы к теме:**

1. Назовите базовые подсистемы, образующие систему деловой культуры.
2. Какие нормы и принципы должны лежать в основе отношения предпринимателя к делу, природе и его взаимоотношений с людьми?
3. Назовите существенные особенности экономического поведения представителей основных деловых культур.

### **Литература:**

1. *Андерсон Х., Шихирев П.* Акулы и дельфины. Психология и этика российско-американского делового партнерства. М., 1994.
2. *Льюис Р. Д.* Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию. М., 2001.
3. *Романова Н. П.* Деловой этикет на Востоке. Настольная книга бизнесмена. М., 2005.
4. *Смирнов Г. Н.* Этика деловых отношений. М., 2008.
5. *Тойнби А.* Цивилизация перед лицом истории. М., 1995.
6. *Хантингтон С.* Глобализация и взаимодействие цивилизаций. М., 2003.
7. *Шихирев П. Н.* Введение в российскую деловую культуру. М., 1999.
8. *Шихирев П. Н.* Этические принципы ведения дел в России. М., 2000.
9. *Шпенглер О.* Закат Европы. Новосибирск — М., 1993.
10. *Яковец Ю. В.* Глобализация и взаимодействие цивилизаций. М., 2003.

## **Тема 2. РЕЛИГИЯ, ЕЕ РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ В ДЕЛОВОЙ КУЛЬТУРЕ**

Д. С. Лихачев определял культуру как огромное целостное явление, которое делает людей, населяющих огромное пространство, из просто населения — народом, нацией. Он утверждал, что в понятие «культура» должны входить и всегда входили «религия, наука, образование, нравственные и моральные нормы поведения людей и государство».

Религия представляет собой мировоззрение и мироощущение, отражает поиск идеальной жизни, а также соответствующее поведение, основанное на вере в существование Бога или богов. Религиозные ценности и предписания в различной степени влияют на экономическую деятельность отдельных людей и общества в целом. Основу монотеистических учений составляет вера во всемогущего Бога, управляющего миром, и обязательное Божье воздаяние, будь то вознаграждение или наказание в конце этого мироздания. Три мировые религии — буддизм, христианство и ислам — едины в отношении справедливого воздаяния за содеянное человеком, который несет за него единоличную ответственность.

Сколь бы ни был сложен процесс приобщения этноса к определенной религии, последняя, став для него «своей», входит во все поры национальной культуры, начинает во многом определять национальное самосознание, быт, стиль и образ жизни народа независимо от смены социально-политических режимов и порядков. Пройдя процесс этниза-

ции, религия прочно сохраняется в памяти народов, помогает не утрачивать самобытность культуры, поддерживает их мораль. Взаимодействие национального и религиозного осуществляется на разных уровнях: личностном, бытовом, социально-психологическом, политическом и экономическом.

Для российской действительности особое значение имеет взаимоотношение двух конфессий — православия и ислама, ибо они не только самые многочисленные (соответственно 75 и около 18 % верующей части населения)<sup>5</sup>, но и их последователи более или менее компактно проживают в ряде республик и национальных автономий — субъектов Федерации, составляя большинство верующего населения.

Православие в России, помимо славянских народов, исповедует большинство верующих карелов, коми, марийцев, мордвы, осетин, удмуртов, чувашей, хакасов, якутов; мусульманами являются татары, башкиры, дагестанские народы, кабардинцы, чеченцы, ингуши, адыгейцы, черкесы, балкары, карачаевцы и др.; буддистами — калмыки, буряты, тувинцы.

Вопрос о связи религии с различными типами предпринимательской деятельности привлекает особо пристальное внимание философов, экономистов, социологов, политологов со второй половины XIX в. — именно к этому времени влияние религиозного сознания на экономическое поведение верующего человека становится довольно значимым, находя отражение в мотивации его действий.

Во-первых, религия как система нормативных предписаний для многих людей формирует единое этическое пространство.

---

<sup>5</sup> Проводимые Исследовательским центром «Религия в современном обществе» Института комплексных социальных исследований РАН социологические исследования (по всероссийской выборке — около 2000 респондентов) показывают, что верующие (в Бога или сверхъестественные силы) составляют около 45 % респондентов, неверующие (в том числе индифферентные к вопросам веры и неверия) — около 30 %, колеблющиеся — около 25 %.

Во-вторых, основные положения религии ориентируют личность делового человека на соблюдение трудовой и предпринимательской этики (справедливая оплата труда, поддержание дисциплины, честность, уважение и доверие в отношениях).

Религиозные установки в поведении человека, превратившись в культурную традицию, проявляются даже тогда, когда он не задумывается о корнях своих предпочтений и пристрастий; вот поэтому учет культурной специфики поведения людей при управлении ими в разных странах в условиях глобализации становится особенно актуальным.

Различия в структуре собственности, степени участия государства в экономике и политике, а также несопоставимость рынков объясняются различиями в экономическом и политическом поведении населения, обусловленном национальным характером, религией, традициями. При этом рыночные отношения в значительной мере определяются влиянием религиозного и социокультурного факторов, степенью индивидуализма или коллективизма, предопределенной религией, и одобрением или неодобрением ею деятельности, приносящей прибыль.

Религия на протяжении долгих веков оставалась формой общественного влияния. В России в силу ее поликонфессиональности это влияние никогда не было однородным, так как ценности, которые утверждают разные религиозные конфессии, существенно отличаются друг от друга, что, естественно, находит свое отражение в культуре вообще и в деловой культуре в частности. Однако решающую роль в формировании общенациональной культуры сыграло христианство. Принятие в 988 г. христианской веры от Византии было обусловлено рядом причин<sup>6</sup>. Определяющую роль при этом сыграли экономические и политические связи с Византией и ха-

---

<sup>6</sup> В X в. была ясно осознана необходимость отказа от язычества и смены веры, вызванная объективными потребностями складывающегося славянского государства.

рактер взаимоотношений византийской церкви и государства (разделение компетенций). Немаловажным было и то обстоятельство, что к тому времени была создана славянская письменность (деятельность Кирилла и Мефодия в Болгарии в IX в.) и осуществлен перевод Библии с греческого на славянский язык.

Интересно, что в Повести временных лет так описывается выбор ортодоксальной, христианской, веры посланцами князя Владимира Святого, которые посчитали мусульманское богослужение «непотребным и смрадным», в церемониальных обрядах западных христиан не увидели красот, какими поразил их Константинополь: «...ввели нас туда, где служат они богу своему, и не знали — на небе или на земле мы: ибо нет на земле такого зрелища и красоты такой, и не знаем, как рассказать об этом, знаем мы только, что пребывает там бог с людьми, и служба их лучше, чем во всех других странах. Не можем мы забыть красоты той, ибо каждый человек, если вкусит сладкого, не возьмет потом горького; так и мы не можем уже здесь пребывать в язычестве»<sup>7</sup>.

На Руси суть христианства выражала конкретная красота, что предопределило расцвет византийского искусства и литературы на русской почве.

То, что в Восточной Европе Библию перевели с греческого на славянский язык, а западные христиане внимали непонятной латыни, стало одним из источников разобщения восточно- и западноевропейского регионов, закрыло славянам кладезь, столь обогативший западных христиан. Распространение латинского языка на Западе не только открыло мир античности, но и позволило западноевропейским странам общаться между собой в научной среде. Основным же литературным языком России до конца XVII столетия

---

<sup>7</sup> Цит. по: Памятники литературы Древней Руси. Начало русской литературы. XI — нач. XII в. / Сост. и общ. ред. Д. С. Лихачев и Л. А. Дмитриев. М., 1978. С. 57.

оставался при всех многочисленных изменениях и вариантах церковнославянский.

Геополитические позиции, культура России, и прежде всего ее духовная составляющая, складывались под воздействием трех идейно-культурных потоков, идущих с юга, запада и востока.

С юга Русь получила благодать и духовное наследие уходящей с исторической сцены Византии, воплощенное в пяти дарах: религии, законах, видении мира, искусстве и письменности. «Только с принятием христианства русская культура через контакт с Византией преодолела локальную организацию, — пишет С. С. Аверинцев, — и приобрела универсальные измерения... свое место в ряду, выходящем далеко за пределы житейской эмпирии; она стала культурой в полном значении этого слова»<sup>8</sup>. Американский ученый, исследователь русской культуры Джеймс Биллингтон в своем фундаментальном труде «Икона и топор» пишет, что одна из трех «глубоко укоренившихся в культуре» России сил — православное христианство и «...именно оно привело к возникновению русской культуры как таковой, основных форм ее художественного выражения и определило характер веры на Руси. Православная церковь также сыграла ключевую роль в проникновении на Русь собственно византийской идеи о том, что у православного общества есть особое достоинство и особое предназначение и существует лишь один верный ответ на возникающие внутри него противоречия... религия будет играть центральную роль как всепроницающая сила внутри культуры»<sup>9</sup>.

Путь с запада, «из варяг в греки», на котором возникло первое древнее русское государство, представлял собой важнейшую международную торговую артерию, что спо-

---

<sup>8</sup> *Аверинцев С. С.* Крещение Руси и пути русской культуры // Страницы зарубежной русской печати. Мюнхен, 1978.

<sup>9</sup> *Биллингтон Дж.* Икона и топор. М., 2001. С. 26.

собствовало, прежде всего, развитию торгового дела, успех которого зависел не только от личных качеств торговых людей: их физической силы, смекалки, ума, решительности, храбрости, но и от их образованности. У древнерусских купцов в большом почете была грамотность, их образованность выходила далеко за пределы только деловой необходимости. Многие из русских торговых людей приобретали книги религиозного характера и исторического содержания, несмотря на их дороговизну, некоторые обладали целыми библиотеками, часто «походными». Следует отметить, что характерной чертой психологии древнерусского купца было чувство осознания своей слабости вне общины, то, что сегодня называется корпоративизмом. Глубокая религиозность также была неотъемлемой чертой торговых людей, все торговые дела проходили под покровительством святых, причем у каждой компании был свой святой. Так, например, патрональным храмом некоторых московских купцов являлась построенная ими церковь Иоанна Златоуста, для других общинной служила церковь Николы Льяного, торговцам воском новгородской общины покровительствовала церковь Иоанна на Петрятине Дворище. Во всех крупных центрах на пути от Новгорода через Тверь к Москве были построены храмы, такие как церковь Спаса Преображения в Торжке, церковь Святой Софии в Пскове и др. В церквях справлялись общинные праздники, хранились товары. Православной религией особенно осуждалось ростовщичество как наиболее греховное из всех предпринимательских занятий, негативно относилась церковь к откупщикам, как правило, купцам из мусульман, покупавшим у ханов в Золотой Орде право сбора некоторых видов дани.

Идейно-культурный поток с востока — это Орда, которая «для Руси всегда оставалась “проклятою Ордой”, антимиром, начинавшимся в степи сразу же за русскими пределами. И тем не менее Русь признавала, что в своей ставке — Сарае — находился ордынский царь, бывший царем еще и

по отношению к Руси»<sup>10</sup>. В годы монгольского владычества на Руси начинает формироваться патриотическая национально-религиозная идея. Перемена или утрата веры считалась изменой родной земле — Святой Руси.

Даже в период феодальной раздробленности для купцов с их двойным национально-территориальным самосознанием важнейшим элементом являлся общерусский, а не удельный, скажем, владимирский, нижегородский или же рязанский, патриотизм. По мере возвышения Москвы эта национально-патриотическая религиозная идея трансформировалась в идею служения во благо государства, и купцы периодически привлекались московскими и другими князьями для выполнения важных государственных поручений, хотя служилым людом официально они и не являлись. Так, когда московский князь Дмитрий Иванович выступил в поход на поле Куликово, в качестве проводников взял он с десятков купцов из сурожан, знавших хорошо путь на Дон, кроме того, князь возложил на них и другую миссию — политическую, считая, что раз купцы переходят «...с земли на землю и знаемы всеми в Ордах, и в Фрязи (в Западной Европе)», то, стало быть, лично «...имут поведати в дальних странах о победе над татарами»<sup>11</sup>, в которой князь был уверен.

Со времени принятия христианства и до Петра I различие между Русью и Западом только увеличивалось. Киевская Русь и Московское великое княжество потеряли связь с латино-германским миром и как самые преданные наследники греко-византийской цивилизации все более удалялись от латинизма своих западных соседей, прежде всего в вопросах о власти, считая жесткую централизацию основой государства, а царя связующим национальным элементом.

---

<sup>10</sup> Сапронов П. А. Русская культура IX–XX вв.: Опыт осмысления. СПб., 2005. С. 27.

<sup>11</sup> Задонщина. Памятники литературы Древней Руси: XIV — середина XVI в. / Пер. Л. А. Дмитриева. М., 1981. С. 163.

Такому удалению способствовали также коллективистское сознание, включающее готовность к жертве ради «мира» и подчинение общему мнению, истовая вера в свою правоту, вера в чудо, в спасение, в идею, в идеологию, в возможность неожиданного поворота истории. «Русская история полна пророческих ожиданий с их повторяющимися символами и навязчивыми идеями. То, что рушилось под ударами топора и залпами пушек, часто скрывалось в бессознательном или даже в самом сознании палача... То, что изгонялось из памяти, продолжало жить в подсознании, что вычеркивалось из записей, продолжало жить в устном фольклоре... В русской истории нового времени обнаруживается все то же постоянное возвращение основных тем, которое открывается уже в незатейливых древних традициях колокольного звона и народного пения»<sup>12</sup>.

Жестокая история России отразилась на ее религии. Русские приходили в храмы за простым утешением, поддержкой в суровой жизненной борьбе, а не за схоластическими истинами. Русские молились миром, Библия не переводилась на обыденный язык, отношения с Богом не принимали персонального характера. Миряне и клир не обсуждали между собой социальные вопросы. Духовная наследница Византии, православная церковь, не вмешивалась в светское устройство, сознательно избегала диспута о современности.

В истории православной церкви исключительно важен конец XV в., когда произошел ее внутренний идейный кризис — конфликт между «иосифлянами» (глава этого движения Иосиф Волоцкий) и «нестяжателями», который касался основ национального самосознания, отношения к базовым ценностям жизни. «Иосифляне» — это своего рода традиционалисты, идеалом которых было повиновение и покаяние. Они не считали физический труд обязательным для монахов, суровая монастырская жизнь изобиловала наказа-

---

<sup>12</sup> Дж. Биллингтон. Указ. соч. С. 74.

ниями, но в предписания труд не входил. «Нестяжатели» во главе с Нилом Сорским проповедовали принципы равенства, самоотречения, а главное, обязательный интенсивный труд во имя спасения души. В учении «нестяжателей» явно проступают «протопротестантские» черты — рационализм, сходство с учением гуситов, определенный антивизантизм; для них характерен интерес к западной инквизиции; отношение Нила Сорского к труду (спасение через труд) очень близко идеологическому догмату западноевропейской церкви — «молись и работай», — воплощение которого в жизнь обеспечило Западной Европе «прорыв» в будущее и заложило основы «духа капитализма».

Догмат «молись и работай» означал, что простой человек не делегирует своих прав наверх, а сам решает все возникшие перед ним проблемы, не прибегая при этом к помощи других людей, социальных слоев, этносов, решает «здесь и теперь», не откладывая на завтра, не перенося решение в другое место, т. е. делает выбор между рабством и свободой в пользу свободы, между интенсивным и экстенсивным путями развития в пользу интенсивного.

Однако на Руси возведение трудолюбия в показатель благодати не осуществилось в ходе религиозного противоборства отчасти в связи с глубокими традициями язычества в русской народной культуре и православии. «В центре деятельности людей, в том числе священнослужителей православной церкви, еще в XV в. стояла не трудовая, а магическая практика»<sup>13</sup>. На церковном Соборе 1503 г. «нестяжатели» потерпели поражение, в религии укрепились коллективистские начала, где требовался посредник — пастырь, в крестьянской экономике община отторгала собственника как производительную единицу.

Католический Рим надеялся мирным путем ввести христианскую Русь в орбиту своего влияния, так как греческая

---

<sup>13</sup> *Кульпин А.* Социально-экологический кризис XV века и становление российской цивилизации // ОНС. 1994. № 1. С. 94.

твердыня православия рухнула и предполагалось, что Москва будет искать религиозного покровительства, нового «идейного патрона». Далеко не сразу католическая Европа обнаружила явное нежелание Руси к вассальной зависимости. Противодействие Западу осуществлялось, прежде всего, под лозунгом защиты православия. Идея «третьего Рима» очень быстро стала стержнем этого противодействия. Считается, что первым предложил концепцию «Москва — третий Рим» монах Елеазарова монастыря в Пскове Филофей. Самое раннее сохранившееся изложение этой концепции содержится в его письме Василию III (1511): «Первый Рим пал от аполинариевой ереси, второго Рима, Церкви Константинопольской, врата потомки агарян секирами порушили. А третий, новый Рим, вселенская Апостольская Церковь под сильным твоим правлением сияет светом православной христианской веры во все концы земли ярче солнца. Во всей вселенной ты — единственный царь христиан.... два Рима пали, третий стоит, а четвертому не бывать...»<sup>14</sup> Однако лишь при Иване III эта концепция стала официальной доктриной Московского царства. В начале XVI в. Иван III посылает в Рим посольство Ивана Фрязина с надеждой, что Запад признает право Москвы на идейное наследство Константинополя и греческого православия. А папа Сикст IV воспринял это посольство как жест подчинения и готовность встать под высокую руку римского первосвященника. Также неверно расценили в Риме и брак, заключенный Иваном III с наследницей греческого престола Софьей Палеолог. И пока в Риме питали иллюзии относительно возможности превратить Московское царство во вторую Польшу, время ушло, и Русь не удалось сделать объектом западной колонизации.

Столпы православия утверждали, что Русь стала во главе ортодоксального христианства, и это главенство

---

<sup>14</sup> Цит. по: Биллингтон Дж. Указ. соч. С. 89.

обязывает твердо придерживаться канонов. Они как сторонники чистоты религии доказывали, что Византия потому и пала под ударами неверных, что полагалась на помощь Запада, Россия же должна постараться избежать этой участи.

В России, как и в других православных государствах, церкви автокефальны. В то же время православие с самого начала представляло собой явление, отличное от средневекового западного христианства, православная церковь стала подведомственным государству институтом, в то время как на Западе папы стояли над светскими монархами. В истории российского патриаршества высший церковный иерарх, патриарх, фактически, за редким исключением, находился в полной зависимости от монарха (в дальнейшем от Генерального секретаря ЦК КПСС, президента). После заключения Флорентийской унии (1439) и завоевания турками «второго Рима» — Константинополя (1453) избрание митрополита стало производиться Собором русских епископов по согласованию и прямому указанию великого князя всея Руси, т. е. светской властью. Последние остатки организационной самостоятельности церковного устройства были уничтожены Петром I, который ликвидировал патриаршество в России и создал светское учреждение — Святейший Синод — своего рода министерство по делам религии — во главе с государственным чиновником обер-прокурором Я. О. Ягужинским.

Таким образом, на протяжении всей русской истории начиная с крещения на Руси светской властью неизменно проводилась политика, направленная на полное подчинение церкви государству. И только в 1943 г. в силу сугубо практических причин И. Сталин восстановил патриаршество в стране, хотя зависимого положения церкви это не изменило. Вообще же, поскольку византийское христианство не завоевало Русь, а было утверждено государственной властью князя Владимира, малейшие попытки выйти из-под ее гос-

подства пресекались в корне. Так, когда первый кандидат в патриархи Иеремия отказался жить в Москве, предпочтя Владимир «яко град старейший», в патриархи был поставлен Иов (1589), который в свою очередь, став неудобным светской власти, в 1605 г. был лишен патриаршества и отправлен в ссылку; с тех пор московские патриархи жили непосредственно «под рукой государевой».

Тем не менее в истории России была попытка установить церковно-светское двоевластие, предпринятая патриархом Филаретом — отцом юного царя Михаила Романова, тем более что Филарет фактически и являлся правителем России с 1618 г. после возвращения из польского плена. Этот прецедент позволил в дальнейшем патриарху Никону, недовольному тем, что молодой царь Алексей Михайлович «расширился над церковью», попытаться утвердить приоритет церковной власти над светской. Закончилось все это также традиционно — ссылкой. Последний же патриарх Адриан уже ничем не выразил своего протеста против политики Петра I, хотя эта политика и само поведение царя по отношению к церкви были, безусловно, кощунственными.

Православие оказало существенное влияние на российское предпринимательство, выработав самобытный эталон хозяйственного рационализма, литературным носителем которого является знаменитый «Домострой». Авторство его, как известно, связано с духовным наставником юного Ивана IV и в дальнейшем его сподвижником, протопопом московского Благовещенского собора Сильвестром. Так, в гл. 27 предписывается: «А торговые люди, и мастеровые, и земледержцы также: и рукодельничают, и папшут, не крадучи, не разбоем, не граблением, не поклепом; не вылгав, не выбожив, не разной злохитростью, не резоиством (ростовщицеством. — Г. С.); но прямою своей силою и благословенными плодами, и праведными трудами торгуют и рукодельничают, или папшут хлеб и всякое обилие, и всякое дело творят по

христианскому закону и заповедям Господним. В этом веке Богу угодят, и жизнь вечную унаследуют»<sup>15</sup>.

Как документ эпохи только-только формирующегося российского рынка, к тому же отягощенного политическими потрясениями, «Домострой» отразил постоянную неустойчивость ситуации, угрожающей любому купцу, ремесленнику. В нем звучит грозное предупреждение: «Кто в ястве и питии и во всяком рукоделии нечисто стряпает, а в мастерстве что украдет или подмешает или подменит что, или прилжет и божится неправедно: столько сделано, столько стало, а он лжет, — те все дела не угодны Богу, бесы напишуют их в свой свиток, и в том во всем человеку истязаему быть в день страшного суда»<sup>16</sup>. Таким образом, «Домострой» обязывает паству к стремлению свести к минимуму зависимость от внешней среды, воспекает культ рачительности и добросовестности, особо заботясь о поддержании репутации честного человека. Ведь судьба в любой момент может повернуться так, что без помощи соседей и даже чужих людей под вопросом окажется не только благосостояние человека, но и его жизнь. В таких условиях сугубо практическое звучание приобретает в «Домострое» евангельская заповедь: «Славы земной ни в чем не желай, вечных благ проси у Бога; всякую скорбь и тесноту с благодарением терпи, обидим — не мсти, хулим — молись, зла за зло — не воздавай, ни клеветы — за клевету; согрешившего не осуждай — вспомни свои грехи и о тех крепко пейись»<sup>17</sup>.

Ежедневное, ежечасное следование этой заповеди было необходимо для того, чтобы обрести доверие окружающих, сохранить кредитоспособность. Забота о репутации проявилась и в том, как ставился вопрос о качестве товара или услуги: «А кому что продавал, все в любовь, а не в обман —

---

<sup>15</sup> Домострой / Под ред. В. Сенина. СПб., 1992. С. 50–51.

<sup>16</sup> Там же. С. 42.

<sup>17</sup> Там же. С. 11.

не любит кто мой товар, я назад возьму, а деньги отдам»<sup>18</sup>. Не одно поколение русских деловых людей, купцов, фабрикантов воспитывалось в таких традициях. Как писал уже в начале XX в. фабрикант В. П. Рябушинский, «...уклад жизни почти до самой революции мог называться патриархальным: сидели в своих усадьбах, как западные средневековые феодалы в замках... В этой среде, ориентированной на православную нравственность и вековую народную мудрость, учились мелочам, ритуалу, а через них и духу хозяйственной московской деятельности»<sup>19</sup>.

В середине XVII в. в результате реформы, проведенной патриархом Никоном, Русская православная церковь раскололась на две неравные части, меньшую из которых составили старообрядцы (староверы), или, как их называла официальная церковь, раскольники. И именно в рамках старообрядчества формировались в дальнейшем и образ делового человека, и само деловое сообщество, и определенный способ накопления капитала. Старообрядчество сыграло выдающуюся роль в становлении и развитии предпринимательства, во всей экономической жизни страны. Большинство частных предприятий, как в промышленности, так и в торговле, создавалось старообрядцами и на их капиталы. Между ними существовали особые отношения: необходимость противостоять гонениям за веру заставляла людей объединяться. А капитал, прежде всего, был нужен для выживания.

Церковный раскол разделил предпринимателей на «чистых» и «нечистых». Первые выполняли государственные заказы и действовали в интересах военно-полицейского государства, обеспечивая потребности армии, флота, а также удовлетворяли растущие аппетиты царского двора. Старо-

---

<sup>18</sup> Домострой. С. 15.

<sup>19</sup> *Рябушинский В. П.* Старообрядчество и русское религиозное чувство. М. — Иерусалим, 1994. С. 144.

обрядцы же работали на внутренний рынок и к концу XIX в. монопольно господствовали в текстильной промышленности, торговле хлебом, в рыбных и лесных промыслах — наиболее доходных отраслях экономики.

У старообрядцев складывалась своеобразная деловая этика. На первых порах большая часть предприятий, деловых компаний, товариществ создавалась на основе старообрядческой общины, ее глава автоматически становился и главой дела, а все остальные — работниками, при этом складывался особый тип патернализма, о котором в современном деловом мире много говорят, ссылаясь на иностранный опыт управления кадрами, забывая свой, а ведь именно старообрядцы создавали не только ремесленные училища, но и школы, библиотеки, читальные залы, картинные галереи, специальные, в том числе и высшие, учебные заведения, хоры, рабочие театры.

Причина экономического успеха представителей старообрядчества состояла в том, что уже в самом начале социальную базу последнего составили деловые люди — купечество и городские ремесленники (рукодельники). Отчасти этому способствовала и политика правящих верхов. Так, в 1762 г. Екатерина Великая опубликовала манифест, приглашавший вернуться в центр России всех беглых, обещая им прощение «преступлений». Под «беглыми», по разъяснениям Сената, в первую очередь подразумевались старообрядцы, которые в результате гонений со стороны официальной церкви и государства оказались на окраинах России, в Литве, Польше. Кроме права вернуться, им были обещаны такие льготы, как разрешение не брить бороды, носить любую одежду, но, главное, в течение шести лет освобождение от всяких податей и обязательных работ; в манифесте также оговаривалось, что каждый вернувшийся имеет право выбора или вернуться к прежнему помещику, или записаться в государственные крестьяне, или стать купцом, что большинство вернувшихся и выбрало. Таким образом прави-

тельство само способствовало переходу старообрядцев в торговое сословие. В то же время власть вплоть до начала XX в. разными способами пыталась истребить старообрядчество, вытеснить его из Москвы и других крупных городов. До 1917 г. в полиции был специальный отдел, занимавшийся изучением умонастроений в старообрядческой среде.

Старообрядческие общины отличались необыкновенной сплоченностью, потому что каждая могла выжить только благодаря совместным усилиям, и строились они «миром», устраивали «мирское самоуправление».

Многие зарубежные исследователи деловой культуры России сравнивают старообрядчество с протестантизмом, отмечая их большое сходство. Протестантизм, возникший в эпоху развития капитализма в Европе, поощрял и считал богоугодным делом приумножение богатства, если Бог дал такой талант, при этом оно должно быть нажито честным трудом, а его владелец не должен забывать о тех, кто не в состоянии обеспечить себе достойное существование, и щедро с ними делиться. Протестантизм создавал новые ценностные ориентиры, этику труда, направленную прежде всего на самореализацию человека в хозяйственной деятельности, где главным был личный успех, стремление к богатству, средствами достижения которого становились предприимчивость, рачительность, энергия, способность выделиться из общей массы. В результате формировались отношения между людьми, выстроенные на личном интересе.

М. Вебер и его последователи считали, что развитию капитализма в наибольшей степени как раз и способствовал протестантизм. Православие же, не имея прямого отношения к экономике и вообще к хозяйственной деятельности человека, укрепляло независимость человека от реального мира, выражающуюся в поиске духовности и аскетическом противоборстве этому реальному миру. В своих работах М. Вебер неоднократно подчеркивал, что поведение людей в обществе может быть понято лишь тогда, когда поняты и

проанализированы их религиозные догмы, а также толкование и интерпретации этих догм. В соответствии с таким подходом причины тех или иных поступков русских людей тесно увязываются со степенью ортодоксальности русского православия. В частности, фатализм русских, их покорность судьбе, невероятное терпение и способность преодолевать трудности следует искать именно в православных традициях христианства. Второстепенность материальных условий жизни, всепрощение и доброта также являются «продуктом», ценностями православия, отсюда и такие негативные черты, как халатное отношение к работе, необязательность, нежелание доводить начатое дело до конца.

Безусловно, роль и протестантизма, и старообрядчества в формировании деловой культуры неоспорима, однако, как писал упоминавшийся ранее В. П. Рябушинский, видный представитель старообрядчества и один из самых успешных деловых людей России, «...хозяин православный во многом отличался от кальвиниста. Мирской аскетизм есть и у нас, но он не постоянный, а периодический, связанный с постами. Отношение к богатству тоже другое. Оно не считается греховным, но и на бедность не смотрят как на доказательство негодности Богу. Поэтому в России нет того сухого, презрительного отношения к беднякам, которое появилось на Западе после Реформации. Протестанты, конечно, предписывают благотворительность, но, организовав ее очень хорошо формально, они вынули из нее душу, осудив личную милость, столь дорогую и близкую русскому человеку»<sup>20</sup>.

Представление о своем положении Божьего доверенного по управлению собственностью было внедрено в сознание православного еще прочнее, чем в сознание протестанта. Что касается отношения восточнохристианской церкви к вопросу о процентах, то она придерживалась следующей практики: осуждала принципиально, но боролась лишь с ростовщиче-

<sup>20</sup> Рябушинский В. П. Указ. соч. С. 144.

ством, не налагая огульно кар на всех взимателей процентов и не прибегая к помощи мирской власти, как это делала католическая церковь. Сами условия русской экономики требовали такого отношения, так как вся колонизация Севера шла в кредит. В связи с этим банкирский «класс» Северной Руси — новгородское боярство — пользовался почетом и большим политическим влиянием, церковь же не причисляла его представителей к лицам отверженным.

В то же время в народе отношение к торговле деньгами было скорее отрицательным. Традиционно в деловой среде существовала своеобразная градация в оценке различных видов хозяйственной деятельности. Больше всего ценилось занятие промышленностью, и владельцы фабрик, заводов, мануфактур стояли на первом месте; далее шли купцы, к лицам же, занимавшимся коммерческим учетом (банковским делом), даже и без оттенка ростовщичества, отношение было неискренним: в глаза уважали, а за глаза пренебрежительно говорили: «процентчики». Возможно, этим отчасти объясняется отсутствие в России даже в «золотой период капитализма» (конец XIX — начало XX в.) потомственных банкирских домов при большом числе промышленных и торговых.

Таким образом, отождествлять старообрядчество с протестантизмом нельзя — это разные явления и по причинам их возникновения, и по целевым установкам, и по взглядам, и по формам проявления оппозиционности, хотя они и имеют общие корни: старообрядцы и протестанты представляют собой разновидности религиозного диссидентства. Гонимые официальной церковью, властями, они создавали в деловом мире новые отношения между людьми, между владельцами предприятий и наемными работниками, формировали новый тип деловой культуры. Старообрядчество развивало традиционную модель поведения, которая не подразумевала резкую смену ценностных ориентиров. Замкнутость хозяйственных отношений внутри

общины приводила к тому, что именно в этой среде сложились отношения, построенные на доверии, на уважении к данному слову. Крылатая фраза П. М. Третьякова «Мое слово тверже документа» в условиях, когда в России только начинали создаваться рыночные институты, регулирующие отношения между предпринимателями, могла прозвучать только из уст старообрядца.

В начале XX в. авторитет старообрядчества среди деловых людей был настолько велик, что нередко были случаи, когда предприниматели порывали с официальной церковью для того, чтобы иметь поддержку старообрядческих общин. В этот период численность старообрядцев составляла не более 1,5 % населения Российской империи, однако именно из их числа было 70 % всех предпринимателей-миллионеров, многие из которых (Солдатенковы, Рябушинские, Морозовы, Третьяковы, Бугровы, Мамонтовы, Бахрушины, Алексеевы и др.) сыграли ключевую роль в развитии русской промышленности и торговле.

В целом православная этика в отличие от протестантской нашла собственный эквивалент рационализму, так как изначально исходила из более высоких нравственных критериев, что не могло не найти отражения и в деловой культуре. В противоположность протестантским «предопределению к спасению» и «оправданию верой» этической нормой православия являются, по словам протоиерея Сергея Булгакова, «хождение перед Богом, ответственность перед ним». Согласно православным канонам человек должен избегать соблазнов мира материального и думать о мире духовном, поэтому глубоко верующий русский купец жил с постоянным ощущением вины («греха любостяжания»), пытаясь искупить перед Богом и людьми эту вину искренней верой, милостыней и благотворительностью.

Для православного человека сам по себе успех предпринимательского дела, величина приносимой им прибыли еще не являются доказательством его этической оправданности,

богоугодности: «Краше быть в праведном убожестве, чем в неправедном богатстве» — это предписание красной нитью пронизывает все тот же «Домострой». И большая часть русских деловых людей, обвиняемых в склонности к обману, тем не менее следовала этой заповеди. Деловые люди России, особенно торговое сословие, в большинстве своем выходцы из крестьянской среды; о них говорили в конце XIX в., что пришли они из деревень с котомками и в лаптях. И сделались «миллионщиками». В нравственном же отношении, в привычках, в быту они оставались в рамках крестьянских традиций, столичная жизнь отшлифовала их лишь внешне.

Купечество свято хранило древние обычаи и веру своих предков, поэтому система ценностей, напрямую связанная с православием, во многом определяла поведение представителей торгово-промышленного сословия, лежала в основе внутрикупеческих взаимоотношений. Очень популярна в их среде была ветхозаветная книга Иова, в которой пророк говорит: «Полагал ли я в золоте опору мою и говорил ли сокровищу: ты — надежда моя? Радовался ли я, что богатство мое было велико и что рука моя приобрела много?.. Я отрекся бы тогда от Бога Всевышнего... Но Он не предпочитает богатого бедному, потому что все они дело рук Его»<sup>21</sup>.

Не случайно, что именно в России еще с XIX в. получило распространение такое явление, как заключение сделки «под честное купеческое слово», скрепленное не подписью, а крестным знамением.

Как уже говорилось, Россия — страна поликонфессиональная. Второй по значению религией после православия является ислам. Численность мусульманского населения в современной России составляет более 20 млн человек. Этика труда и предпринимательства в мусульманском мире сродни традициям старообрядчества, базовыми ценностями

---

<sup>21</sup> Иов. 24–25, 2834.

здесь также являются повседневное трудолюбие и добросовестность, честность и обязательность. А это значит, что есть точки соприкосновения для создания стабильных, доверительных деловых взаимоотношений независимо от конфессиональной принадлежности.

Исламская экономическая концепция в отличие от православной исходит из того, что этические и экономические стороны человеческого поведения неразрывно связаны между собой. «Ислам в несравненно большей степени, чем другие религии, не только играет мировоззренческую роль, но и является универсальным источником регулирования быта, общественной жизни, общественного производства, обмена, распределения и потребления»<sup>22</sup>, поэтому «исламскую экономику» можно определить как реализацию исламских этико-ценностных установок.

В арабском языке понятие этики выражено словом «ахлак», имеющим сложное значение, соответствующее русским словам «мотивация и поведение». Понятие мотивации включает в себя внутреннее намерение, волю, решимость, а поведение представляет собой образ жизни и действия человека. Очевидно, что мотивация лежит в основе поведения. Именно поэтому мусульманское вероучение направлено на развитие побудительных мотивов к благочестивым действиям и праведному образу жизни. Этика в исламе организует и упорядочивает все аспекты личностного поведения. Исламская экономическая концепция поддерживает частную собственность и рыночную конкуренцию, но одновременно предусматривает справедливое распределение благ. Изначально все богатства принадлежат Аллаху, который передал их во временное эффективное пользование человеку, поэтому человек должен бережно и рационально относиться к природным ресурсам, сохраняя их для будущих поколений.

---

<sup>22</sup> Цит. по: Нуруллина Г. Указ. соч. С. 19.

В основе исламской этики лежат принципы всеобщего равенства, которые отражаются во многих положениях Корана. Это, прежде всего, равенство мусульман друг перед другом, всех перед законом и правосудием, мужчины и женщины перед Богом, а также равная для всех социальная ответственность.

Известный востоковед В. В. Бартольд отмечает: «Христианин, чтобы исполнить требования своей веры, должен забыть себя ради Бога и ближнего; от мусульманина его законы требуют, чтобы он среди своих дел не забывал ни Бога, ни ближнего, совершал в положенное время молитву и отдавал часть своего имущества в пользу бедных»<sup>23</sup>. Исламской концепцией экономики определяются права человека и общества, которые содержатся во Всеобщей исламской декларации прав человека (ст. XV)<sup>24</sup>:

- в своей хозяйственной деятельности все люди имеют право пользоваться природными богатствами; все люди имеют право добывать средства к существованию в соответствии с законом;
- всякий человек обладает правом собственности, которой владеет индивидуально или совместно с другими лицами. Национализация некоторых средств производства законна с точки зрения общественных интересов;
- бедняки имеют право на определенную часть состояния собственника, установленное закятом (закят — обязательность выплаты собственником налога в пользу бедных. — Г. С.);
- все средства производства должны использоваться в интересах всей общины;

---

<sup>23</sup> Бартольд В. В. Мусульманский мир // Соч. Т. VI: Работы по истории ислама и арабского халифата. М., 1966. С. 218.

<sup>24</sup> См.: Жданов Н. В. Исламская концепция миропорядка: Международные, правовые, экономические аспекты. М., 1991.

- для обеспечения развития сбалансированной экономики и защиты общества от эксплуатации ислам запрещает монополии, ограничивает коммерческую деятельность, ростовщичество, использование принудительных мер при заключении сделок, публикацию лживой рекламы;
- в обществе разрешены все виды экономической деятельности, если они не приносят вреда интересам общества и не нарушают исламские законы и ценности.

Исламская экономика имеет четкую социальную ориентацию. «Исламская система принимает во внимание моральные по своей сути устремления, которые нацелены на достижение социальной справедливости, базирующейся на взаимной ответственности»<sup>25</sup>. Мусульманская этика приобретает особо важное значение в настоящее время, так как «мир бизнеса и индустрии нуждается в моральной защите перед лицом крупномасштабной коррупции»<sup>26</sup>. Исламская концепция экономики не оправдывает ни экономическое развитие, ни расширение потребления, если эти процессы идут вразрез с социальной справедливостью, ослабляют страну политически и экономически, а тем более создают угрозу ее независимости.

Исламская экономическая система может быть эффективной прежде всего в мусульманском цивилизационном пространстве. Вместе с тем углубление экономической интеграции в современном мире ведет к сближению исламских и неисламских бизнес-структур. Ислам поощряет человека приумножать материальное состояние, используя его во благо общества и извлекая из него прибыль. Будучи собственником, человек заинтересован в увеличении своего достатка, а

---

<sup>25</sup> *Muhammad Abdul Rauf*. The Islamic Doctrine of Economics and Cotemporary Thonghts. 1979. P. 14.

<sup>26</sup> *Ibid.*

это, в свою очередь, является фактором роста производства. Однако возрастание капитала допустимо в пределах, не нарушающих социальную стабильность, и в формах, не подрывающих нравственность. Если обогащаются немногие, а бедность и нищета становятся уделом большинства населения, то это разлагает все общество, возбуждая зависть, недоверие, иные порочные чувства и помыслы. Поэтому этика деловой культуры мусульман не допускает того безудержного предпринимательства, которое в погоне за наживой попирает интересы общества и его мораль.

В Коране сформулированы следующие базовые принципы предпринимательской деятельности:

- свобода ее осуществления и заключения договоров;
- справедливость;
- законность;
- этичное поведение управляющих и управляемых;
- благотворительность и милосердие.

Постепенно в многонациональной и поликонфессиональной России меняется представление о характере и целях предпринимательства, его общественном назначении. И несмотря на то, что этика бизнеса проходит стадию становления и формирующий облик «нового русского» (независимо от национальности) представляется далеко не привлекательным, а скорее отталкивающим с точки зрения морали и этики, бизнесмены все активнее обращаются к ценностям и традициям, заложенным в культурах и религиях этносов и народов, в богатом историческом наследии.

В настоящее время религия, ее институты все активнее участвуют в экономической деятельности (так, центр католицизма Ватикан — один из крупнейших собственников в мире), стремясь влиять на принципы деловых отношений. Папа Иоанн Павел II еще в 1991 г. опубликовал знаменитую энциклику «Сотый год», в которой обосновал идею о так называемом новом капитализме, социально ответственном и гуманном, основанном на более развитых эконо-

мических принципах. К концу 90-х гг. XX в. отдельные проповедники и богословы, как правило протестанты, опубликовали ряд ставших известными книг о связи религии и бизнеса<sup>27</sup>.

### **Вопросы к теме:**

1. Как религиозные ценности влияют на экономическую деятельность?
2. Что значило принятие христианства для русской культуры?
3. Раскройте значение «Домостроя» как самобытного эталона хозяйственного рационализма.
4. Каким образом раскол православной церкви повлиял на формирование деловой культуры России?
5. Охарактеризуйте влияние исламской экономической концепции на российский бизнес.

### **Литература:**

1. *Аверинцев С. С.* Крещение Руси и пути русской культуры // Страницы зарубежной русской печати. Мюнхен, 1978.
2. *Бартольд В. В.* Мусульманский мир // Соч. Т. VI: Работы по истории ислама и арабского халифата. М., 1966.
3. *Биллингтон Дж.* Икона и топор. М., 2001.
4. Домострой / Под ред. В. Сенина. СПб., 1992.
5. *Жданов Н. В.* Исламская концепция миропорядка: Международные, правовые, экономические аспекты. М., 1991.

---

<sup>27</sup> См.: *Боссер В.* Честь и дело. М., 1994; *Нейхауз Р.* Бизнес и Евангелие: Вызов христианину-капиталисту. М., 1994; *Kueng.* Global Ethics: Paper presented at the First World Congress on Business, Ethics and Economics. Токуо, 1996; *Волобуев А.* Как выжить православному предпринимателю в современном российском бизнесе: Цель и метод. (E-mail: Alexander@omsk.com.)

6. Задонщина. Памятники литературы Древней Руси: XIV — середина XVI в. / Пер. Л. А. Дмитриева. М., 1981.
7. Марк Епископ Егорьевский. Церковный протокол. М., 2007.
8. Памятники литературы Древней Руси: Начало русской литературы. X — нач. XX в. / Сост. и общ. ред. Д. С. Лихачев и Л. А. Дмитриев. М., 1978.
9. *Рябушинский В. П.* Старообрядчество и русское религиозное чувство. М. — Иерусалим, 1994.
10. *Сапронов П. А.* Русская культура IX–XX вв.: Опыт осмысления. СПб., 2005.
11. *Чертихин В. Е.* Очерки по истории культуры. М., 2007.

### **Тема 3. ИЗ ИСТОРИИ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ФОРМИРОВАНИЯ ДЕЛОВОЙ КУЛЬТУРЫ**

Среди факторов, формировавших российскую деловую культуру, важнейшим является фактор географический. Если в Западной Европе успешное развитие рынка обеспечивалось мягким и теплым климатом, благоприятным для сельского хозяйства, удобными речными и морскими путями, сыгравшими огромную роль в Средние века и в эпоху Великих географических открытий, то резко континентальный климат России создавал большие трудности для крестьянского труда, обуславливая поиск форм организации хозяйственной жизни и создание отношений между людьми в процессах производства и товарообмена совсем иных, чем на Западе.

Сжатые сроки уборки урожая из-за короткого лета, сам рельеф местности — лес и степь — требовали «авральности», «штурмовщины», заставляли людей объединяться, «наваливаться всем миром». И в этом истоки существования в России таких форм организации трудовой деятельности, как крестьянская община или, по мере роста городов, ремесленная артель.

Другим внеэкономическим фактором, сыгравшим колоссальную роль в развитии российской культуры, следует назвать полицентричность, обусловленную различием культурно-религиозных форм, многоукладностью хозяйственных единиц, образовавшихся в ходе собирания на протяжении

многих веков земель русских в единое централизованное государство, а затем, по выражению М. В. Ломоносова, «приращением Сибирию». Каждый сложившийся социально-экономический уклад порождал и определенный своеобразный тип делового человека.

Особым явлением в Древнерусском государстве был «новгородский» тип, связанный с западноевропейскими традициями и культурой. Новгородская и Псковская боярские республики в XII–XV вв. были составной частью торгового пути «из варяг в греки» и входили в систему Ганзейского союза, осуществлявшего монопольную торговлю между всеми частями Европы, главными опорными пунктами этой торговой артерии были города Лондон, Берген, Брюгге, Новгород. Это способствовало созданию особого типа делового человека, воспетого в древнерусских былинах торгового «гостя» Садко — предприимчивого мореплавателя, охотника за прибылью, путешественника, авантюриста, удачливого купца.

В период феодальной раздробленности в XIII–XIV вв. великие и удельные князья земель русских поставили торговое дело на правовую основу. Сначала в Новгороде, а впоследствии и в других русских городах и землях появились документы — «Рукописания» и «Уставы» князей, в которых наряду с указанием льгот торговым людям содержались и положения или установления, касающиеся качества товаров. Например, запрещались покупка и перепродажа недоброкачественного товара. Как отмечает новгородская грамота 1342 г., купцу, уличенному в этом, «...жаловаться не на кого, а только на самого себя»<sup>28</sup>.

Уставами осуждалась только фальсификация товара, хитрость же и изворотливость купца, способствующие процветанию торгового дела, по бытовавшим тогда понятиям,

---

<sup>28</sup> Цит. по: Российская деловая культура: История, традиция, практика. М., 1998. С. 10.

свидетельствовали лишь о его ловкости и удачливости. Следует отметить, что в те времена сплошь и рядом существовала практика предыдущего, так называемого героического периода, когда купец из жертвы сам превращался в грабителя. Новгородские «ушкуйники», прозванные так по названию быстроходных лодок, на которых они плавали, кроме торговли занимались самым примитивным пиратством, особенно на Волге. Они, подобно средиземноморским пиратам, грабили даже целые города. Так, летописи отмечают, что в 1366 г. был разграблен Нижний Новгород, в 1374 г. — Казань, а в 1375 г. — Астрахань.

Хотя вес деловых людей в раннем российском Средневековье был весьма ощутим, однако на первом месте в древнем русском государстве стояли великий князь киевский с дружиною и иноземные купцы (латиняне, армяне, евреи, арабы), которые обеспечивали бесперебойную работу важнейшего европейского торгового пути. Занимаясь преимущественно экспортом товаров, в число которых входили меха, ткани, оружие, металлы, изделия из них и даже рабы, иноземные купцы находились под «высоким» покровительством киевского князя, что отмечено еще в Русской Правде Ярослава Мудрого.

Деловые люди Киева, Смоленска, Новгорода, Пскова в сословной иерархии стояли чуть ниже иноземных купцов, однако их социальный статус был довольно высок. Самые удачливые купцы строили дома под стать боярским, с резными украшениями, высоким крыльцом, что должно было свидетельствовать об их положении в обществе. Богатые купцы, как князья и бояре, имели свои дружины, так как торговое дело было небезопасно и каждое хождение «из варяг в греки» или «из варяг в персы»<sup>29</sup> и обратно было сопряжено с риском для жизни, по сути, это были самые настоящие военные экспедиции.

---

<sup>29</sup> Торговый путь по Волге в Каспийское море и в Персию.

Московский деловой мир по сравнению с новгородским и киевским был более пестрым. Деловых людей в XV в. в великом княжестве Московском условно можно разделить на четыре типа: «гости» — представители российского купечества; «немцы» — иностранцы вообще, действовавшие как в торговле, так и в производстве; «монастырские», отличавшиеся с благословения церковных властей «всеядностью делового поведения», и «казенные» — деловые люди, предприниматели и купцы, работавшие, как и в Европе, на нужды великокняжеского, или царского, двора.

Между «гостями», «немцами», представлявшими крупные торговые объединения, и «монастырскими»<sup>30</sup> существовала ожесточенная конкуренция на товарных рынках. Во второй половине XVI в. купцы уже выделились в отдельное сословие. Сообщество торгово-промышленных людей включало также «тяглых» (платящих налог — тягло), посадских ремесленников, мелких торговцев и даже крестьян, формировавших слой городских «черных людей». Статус торговых крестьян из церковных владений, поморских черносоченных земель, формально был невысок, хотя они, как и посадские люди, приглашались на земские соборы. Впрочем, и представители посадского делового мира имели невысокий сословный статус и вне зависимости от размаха дела и богатства также платили «тягло».

К середине XVII в. в Московии становится заметен сословный уклад. Согласно В. О. Ключевскому<sup>31</sup>, все чины (иерархические разряды, на которые делилось общество в Московском великом княжестве) распределялись по их хо-

---

<sup>30</sup> К середине XVII в. монастыри как экономические учреждения настолько окрепли, что государство, опасаясь этой экспансии, сделало все, чтобы остановить дальнейшее развитие монастырского предпринимательства.

<sup>31</sup> Ключевский В. О. Сочинения в девяти томах. Т. VI. М., 1989. С. 293–298.

зайственному и государственному положению на три «отдела»: 1) чины служилые; 2) тяглые и 3) нетяглые. Торгово-промышленные люди, как и прежде, относились к чинам тяглым. Эти чины делились на посадских и уездных. В столице устройство посадского населения было значительно сложнее, чем в провинциальных городах.

В Москве посадские люди (чины посадские столичные) делились на следующие классы: 1) гости, 2) гостиная сотня, 3) суконная сотня, 4) черные сотни и слободы. Первые три класса составляли высшее купечество, выделявшееся из торгово-промышленного населения столицы.

Гости — это крупные оптовые торговцы, которые вели дела с другими городами и иностранными землями. К сотням гостиной и суконной принадлежали купцы, обладавшие меньшими капиталами. Торговые люди этих трех классов сверх общего городского тягла, падавшего на все посадское население, несли государственные повинности соответственно размерам своих капиталов: они исполняли финансовые поручения по эксплуатации разных казенных монополий и доходных статей, таких как продажа соболиной казны государевой (мехов, которыми торговала только казна), продажа питей, составлявших монополию казны, сбор таможенных пошлин на внутренних рынках и т. п. Эти казенные операции велись поочередно гостями и людьми обеих высших сотен не только безвозмездно, но и под их имущественной ответственностью. Такая ответственная служба называлась верной, или целовальной, т. е. присяжной.

Люди черных сотен и черных слобод составляли массу торгово-промышленного населения Москвы, соответствовавшую позднему мещанству. Слободы отличались от сотен тем, что состояли из торговцев и ремесленников, приписанных к царскому двору и поставлявших туда различные припасы или работавших на него (например, слободы дворцовых садовников, кузнецов, хамовников и т. д.).

Чины посадские провинциальные (посадские люди городские) по размерам оборотного капитала делились на ряды, носившие название людей лучших, средних и младших. Они также отличались один от другого размером общего посадского тягла, падавшего на них, и тяжестью казенных поручений, на них возлагавшихся.

По мере усиления государственных начал торгово-промышленные люди входили в зависимость от властей: торговля не шла без посулов-взятки. Посадские торговцы жаловались в 1642 г. царю: «Обнищали и оскудели до конца от твоих государевых воевод»<sup>32</sup>. Пользуясь покровительством государевых людей, по своему величю дела иностранные купцы («немцы»), не стеснявшиеся ни обмана, ни подлога. Сохранились письменные жалобы русских купцов на плутовство английских, голландских и немецких «гостей»: «Иноземцы, гостишки и гостиныя и суконья сотни и черных сотен торговые людишки почали вывозить сукна плохие и тянутые... И оттого, государь их немецкого лукавства всего твоего государева государства всяких чинов людям в покупке чинятся убытки немалые»<sup>33</sup>

Следует, однако, отметить, что устав Ганзейской конторы, существовавший в Новгороде в XVII в., учитывал интересы русских торговых людей и запрещал, например, ввоз в Новгород недоброкачественных товаров, нарушившим этот запрет после дополнительного осмотра в Ревеле или в Дерпте назначался штраф. Кроме того, виновник должен был извиниться перед русскими партнерами.

Русские купцы вполне восприняли идею общественной пользы торговли и в челобитной 1646 г. подчеркивали свое значение для государства: «...мы, холопы и сироты твои, от тех промыслишков учнем быть сыти и во всех, государь, городех будет тебе государю прибыльная... с нас, хо-

<sup>32</sup> Цит. по: Российская деловая культура: История... М., 1998. С. 13.

<sup>33</sup> Там же.

лопей и сирот твоих, на жалование ратным людем пятинные деньги»<sup>34</sup>.

После принятия в 1649 г. Соборного уложения и вплоть до эпохи Петра Великого появляется множество так называемых новоуказанных статей, вносивших в уложение необходимые поправки и дополнения.

Весьма важным в отношении торговой деятельности был Указ 1653 г. о таможенных пошлинах с товаров, возникший из челобитья торговых людей. До этого времени в Московском государстве товары при их передвижении много раз подвергались подробной оценке и облагались пошлинами. Купец платил повсюду: с него брали явочную пошлину, езжую и т. п. Теперь речь идет о «взимании таможенных пошлин в Москве и городах с показаниями, по сколько взять и с каких товаров»<sup>35</sup>.

А Новоторговый устав 1667 г.<sup>36</sup> заменил все торговые сборы прежнего времени одним сбором 10 денег с рубля, причем если продавец часть этой пошлины заплатил при покупке товара, то при его продаже он уплачивал только то, что оставалось до 10 денег. Новоторговый устав представлял собой целое законодательство о торговле. Устав стремился избавить торговых людей от судебной волокиты и от злоупотреблений администрации. Все эти новоуказанные статьи касались торгового и промышленного населения и были, вероятно, связаны с волнениями первой половины царствования Алексея Михайловича.

К началу царствования Петра I благосостояние России, распатанное Смутой, требовало коренного улучшения, путь к которому Петр видел в развитии национальной промышленности и торговли. Достаточно сказать, что в это время в России было лишь несколько железоделательных заводов в

---

<sup>34</sup> Цит. по: Российская деловая культура: История... С. 13.

<sup>35</sup> Полное собрание законов (ПСЗ). Собр. 1-е. СПб., 1830. № 107.

<sup>36</sup> Там же. № 408.

Туле, Кашире, Москве и Воронеже; торговля находилась в эмбриональном состоянии; не было ни одного университета; наука как таковая отсутствовала. В. О. Ключевский писал: «Мысль, которая едва теплилась в лучших умах семнадцатого столетия, относительно необходимости, прежде всего, поднять производительность труда, направленная на то, чтобы с помощью технических знаний развить нетронутые ресурсы страны... была воспринята Петром, как никем иным ни до, ни после: он одиноко стоит в нашей истории»<sup>37</sup>.

В короткий срок Петром было создано 200 мануфактур, 11 металлургических заводов, на русский язык переводились в огромном количестве технические и научные труды, в Москве открылась Школа математики и навигации.

Для реализации своих реформ Петр привлекал ремесленников и предпринимателей из всех слоев общества, используя их творческую инициативу, самостоятельность, талант и умение работать. Петровские преобразования затронули и купеческое сословие. В 1703 г. была создана первая в России биржа в Петербурге, а в 1712 г. вышел указ «Об организации торгово-промышленных компаний». В 1721 г. был принят указ о разрешении купцам наравне с дворянами покупать к заводам крестьян и освобождению их от градских служб. В завершение всех этих мероприятий в 1722 г. были учреждены гильдии купцов.

Петр приблизил Россию к Западу и географически, его военные победы позволили России войти в прямой контакт с западным миром. Вольтер писал: «Искусства и ремесла были перенесены в земли, многие из которых были в те времена дикими... Законы, полиция, военная дисциплина, военно-морской флот, торговля, мануфактуры, наука, искусства — все это пришло в Россию»<sup>38</sup>.

---

<sup>37</sup> Ключевский В. О. Указ. соч. С. 44.

<sup>38</sup> Voltaire. Histoire de l'empire de Russie sous Pierre le Grand. Paris, 1759. Vol. 2. P. 269–270.

Столь масштабные деяния обусловили потребность в новых деловых людях. Появились «содержатели» — назначаемые государством управляющие производством, готовыми мануфактурами. На призыв царя откликнулись как русские (династия Демидовых и др.), так и иностранцы (Тиммерман, Тамес), получившие от казны не только государственные предприятия, но и бесплатные рабочие руки, большие денежные ссуды и другие многочисленные льготы. Помимо этого, «содержатели» получали монопольное право распоряжаться от имени государства материальными и финансовыми ресурсами, в силу того что все они выполняли государственный заказ.

Рабочей силой были крепостные, но вольнонаемный труд также имел место, однако заводчики постепенно закрепощали и вольных рабочих. Правительство приписывало к крупным заводам государственных крестьян. Тамес, например, получил к своим полотняным заводам село Кохму Шуйского уезда с 641 двором. К горным заводам было приписано 25 тыс. крестьян мужского пола. С 1721 г. заводчикам было разрешено покупать деревни с крепостными на ограниченном праве<sup>39</sup>.

Произошли изменения и в городском устройстве. Руководствуясь западноевропейскими формами, Петр в начале 1720 г. учредил в Петербурге Главный магистрат, ведавший городскими сословиями, городом управлял подчиненный ему магистрат. Основной целью последнего было цеховое управление: во главе каждого цеха стоял старшина, выбранный из мастеров. На звание мастера ремесленнику нужно было сдавать экзамен; без экзамена нельзя было открыть никакого производства.

Однако огромная зависимость от властей, подавление частного интереса привели к тому, что число «содержателей» не росло, а их роль в экономическом развитии страны не бы-

---

<sup>39</sup> См.: Комментарий Б. Б. Кафенгауза в кн.: *Посошков И. Т.* Книга о скудости и богатстве и другие сочинения. Репринт. воспр. изд. 1951 г. СПб., 2004. С. 375.

ла сколько-нибудь значимой. Поэтому с начала 20-х гг. XVIII в. стала формироваться категория так называемых партикулярных предпринимателей — частных лиц, добровольно обслуживающих нужды и интересы государства. Как и «содержатели», они обладали огромными льготами и в конечном итоге заняли монопольное положение. Следует, однако, отметить, что, создавая льготное положение для промышленников, Петр установил строгий правительственный надзор за их деятельностью, нередко переходивший в мелочную регламентацию, которая была устранена только Екатериной II. Последняя также содействовала развитию промышленности и торговли, но не направляла его в ту или иную сторону.

Согласно Указу от 16 января 1721 г., граждане каждого города (иностранцы, дворянство, духовенство, крестьяне в число граждан не входили) делились на два класса: граждан регулярных и нерегулярных («подлые люди» — наймиты, чернорабочие, поденщики). Регулярные граждане делились на две гильдии: в первую были определены банкиры, знатные купцы, городские доктора, аптекари, лекари, шкиперы купеческих кораблей, иконники и живописцы; во вторую — «которые мелочными товарами и харчами всякими и припасами торгуют, рукоесленные, рещики, токари, столяры, портные, сапожники и сим подобные»<sup>40</sup>. Оставив городскому сословию все старые льготы, Петр дал ему и новые: регулярные граждане, хотя и сохранили характер тяглого сословия, но были избавлены от обязательной рекрутской повинности, но с обязанностью уплатить в казну 100 рублей с человека. Петр снял также с горожан и личную службу по казенным надобностям, которой они тяготились.

Эти петровские преобразования, хотя и сыграли определенную роль в российской экономике, однако решающего влияния на внутреннее развитие рынка не оказали. Более то-

---

<sup>40</sup> См.: Костомаров Н. И. Русская история в жизнеописаниях ее главнейших деятелей. Кн. II. М., 1995. С. 383.

го, привлечение иностранных специалистов для становления, например, горнодобывающей и металлургической отраслей зачастую приводило к расхищению богатств России. Так, барон фон Шемберг, уже при преемниках Петра I назначенный Бироном на пост генерал-берг-директора — руководителя всего горного дела России, — нанес стране ущерб на несколько сотен тысяч золотых рублей, большая часть которых была переведена за границу. Подобное «деловое деяние» послужило примером и для отечественных казнокрадов, например, в результате деятельности фаворита Екатерины II графа П. Шувалова, приобретшего промыслы Шемберга, государство потеряло 759 тыс. рублей. Преследование многими отечественными и иностранными предпринимателями личных интересов не способствовало формированию цивилизованной деловой культуры.

Среди представителей высшего общества можно было наблюдать «необычайно презрительное отношение не только к торгово-промышленным деятелям... но и к самой промышленности и торговле. Иногда это прикрывалось своеобразными экономическими теориями вроде того, что Россия, мол, страна исключительно земледельческая и в промышленности не нуждается...»<sup>41</sup>. Однако, стремясь поправить свои финансовые дела, дворянство стало поощрять своих крепостных в занятиях торговлей и отхожими промыслами. К началу XIX в. крепостные сумели составить приличную конкуренцию купцам, при этом больших успехов они добились в сфере кустарной промышленности. Сложился новый тип делового российского человека — «капиталистский мужик». Мелкий «горшечник» и «офеня», торговавший вразнос кустарными изделиями домашнего производства, постепенно становились богатыми промышленниками, первостатейными купцами. Правда, таких удачливых было немного. Среди первых «капиталистских мужиков» следует назвать основателя

---

<sup>41</sup> Бурыйшкин П. Москва купеческая. Воспоминания. М., 2002. С. 276.

целой династии, старообрядца Савву Иппатиевича Морозова. Пастух, извозчик, наемный ткач помещика Кононова, владельца собственного заведения в селе Зуево Богородского уезда, он в 1820 г. выкупился вместе с сыновьями у своего помещика Рюмина за 17 тыс. рублей, а через два десятка лет собственное состояние С. И. Морозова оценивалось в 250–300 тыс. рублей.

Рассматривая историю становления и развития предпринимательства в России, нельзя не остановиться на роли в этом процессе старообрядчества, возникшего в XVII в. в результате церковного раскола (см. подробнее наст. сб., С. 41. — Г. С.). Несмотря на все преследования и правительство, и официальной церковью, положение старообрядцев предоставляло им существенную выгоду, которой они широко пользовались. Как свидетельствует императорский Указ от 11 декабря 1738 г., старообрядцы платили только двойной оклад, «...но от прочего всего были освобождены, а купечество и крестьянство, сверх положенного на них подушного налога, по нарядам рекрут и лошадей, работников конных и пеших ставят и подводы под всякие казенные припасы дают»<sup>42</sup>. Кроме того, селясь на окраинах и за пределами империи, они оказывались в недосягаемости для чрезвычайных повинностей вроде содержания войска и курьеров. Тем не менее после опубликования в 1762 г. Екатериной II манифеста с приглашением вернуться в Россию всем беглым и обещанием им среди прочих льгот шести лет свободы от всяких податей и работ и права выбора вернуться к прежнему помещику либо записаться в государственные крестьяне или в купечество, а также после последующих за этим императорских указов 1764, 1768 и 1789 гг. множество старообрядцев, вернувшись из-за границы, поселились в различных городах, записываясь преимущественно в купечество и усиливая таким образом существовавшие

---

<sup>42</sup> См.: *Ключевский В. О.* Указ. соч.

там ранее старообрядческие общины. В конце 1771 г. в Москве легально образовалась группа купцов-старообрядцев, которая очень скоро выдвинулась на первое место как естественный центр старообрядческого буржуазного сообщества. Религиозные гонения обусловили необычайную сплоченность этого сообщества.

В силу сложившихся условий новая группа деловых людей оказалась вынужденно ориентированной на внутренний рынок. В отличие от остальных предпринимателей старообрядцы использовали вольнонаемный труд, что создавало иные, капиталистические, отношения между хозяином предприятия и его работниками. Новые фабриканты нуждались в свободных рабочих руках, в гарантиях от всяких случайностей, всегда возможных при аренде крепостных у помещиков. Поэтому они выдавали крестьянам за переход в старообрядчество на льготных условиях ссуды для выкупа на волю и покупали для них так называемые рекрутские квитанции, освобождавшие от воинской повинности.

Государственная казна с ее льготами, заказами и денежным обеспечением была по-прежнему недостижима для «нечистых» — предпринимателей-старообрядцев. В итоге русская деловая культура развивалась, по существу, в антирыночном направлении. Предприниматель из «чистых» свою основную задачу видел в том, чтобы обеспечить себе с помощью высоких покровителей монопольное место под «августейшим солнцем».

Реформы Александра II, последовавшие после первого мирового экономического кризиса, дали новый импульс развитию российского предпринимательства. Впервые сложилась ситуация, когда частный интерес начал дистанцироваться от государства. Акционирование, создание частных коммерческих банков, зарождение современных промышленных производств, особенно на железных дорогах, оказывали серьезное воздействие как на характер и динамику

экономического развития, так и на процесс формирования нового типа делового человека в России.

В пореформенный период появляется несколько новых типов предпринимателей, среди них, прежде всего, банкиры, являвшиеся своего рода продолжателями деятельности петровских «партикулярных», и еще один тип — «грюндеры», т. е. учредители разнообразных акционерных обществ, чаще всего железнодорожных. Эти люди понимали, что их деятельность ограничена по времени, а быстро накопленные богатства могут так же быстро исчезнуть. Страсть к наживе, неразборчивость в средствах достижения цели отличали дельцов периода «первоначального накопления капитала». И уже к началу XX в. такие предприниматели, как баронесса фон Мекк, барон фон Дервиз, семейство Поляковых, разорились. Эта же участь постигла многих дворян. Утратив вследствие реформ свое исключительное льготное положение, они в большинстве своем не смогли перейти от традиционных форм хозяйствования при даровом крепостном труде к новым, где труд стал наемным, и потому разорились, промотав, прокутив состояния, потеряв массу своих земель, перешедших в руки крестьян и купцов. Лишь немногие крупные землевладельцы смогли заняться производством сахара, винокурением, коннозаводством.

А в это время магнаты тяжелой индустрии ускоряли экономическое развитие России, создавали новые рабочие места, благодаря им сложились фондовый рынок, биржевое дело. Иностранные инвестиции также шли в базовые отрасли. При этом отечественный капитал становился серьезным конкурентом иностранному.

В годы «золотого десятилетия капитализма» (90-е гг. XIX в.) был совершен прорыв российской сельскохозяйственной продукции на мировой рынок. Вырученные от «хлебного экспорта» капиталы выдающиеся финансисты, такие как граф С. Ю. Витте, П. А. Столыпин, вкладывали в новые отрасли — автомобильную, вагоно- и судостроение,

авиацию и др. При этом надпись «быть по сему» на любом проекте по-прежнему оставалась за министром финансов, а то и сам император «соизволял» ее ставить.

И все же Россия не достигла уровня развитых индустриальных стран. Рассуждая о том, почему Россия отстает от них, видный общественный деятель М. И. Туган-Барановский в начале XX в. писал: «Если бы потребовалось ответить на этот вопрос в двух словах, я бы ответил: русская некультурность. ... Низкая заработная плата, длинный рабочий день и безгласность рабочего составляют отличительную черту строя русской промышленности сравнительно с Западом. Именно в этом и заключается одна из важнейших причин технической отсталости русской промышленности; невежество и безграмотность русского рабочего составляют не менее сильный контраст с интеллигентностью рабочего Запада; столь же велико различие между русским и западноевропейским капиталистом в отношении предприимчивости, знания дела и готовности стать выше рутины; административная регламентация и мелочные стеснения, на которые наталкивается наша промышленность на каждом шагу, вызывают огромное трение, которое существенно тормозит поступательный ход нашей промышленности»<sup>43</sup>.

Известный московский предприниматель А. В. Чичкин в своем завещании с болью писал: «Мир не раз имел честь убедиться, каким мощным многоцветием талантов обладает русская нация. Но есть у нас, к сожалению, совсем нераспаханное поле деятельности, где не только талантов, но ростков-то их раз, два и обчелся... Больно и грустно смотреть, будучи русским, что совершенно не умеем работать. Мы либо бежим, либо лежим! Либо на скаку, либо на боку! Золотой середины нет! Ритма нет! Зато равнодушие, упования на “авось”, обломовщины, любителей потешиться, зубоска-

---

<sup>43</sup> Цит. по: Национальная программа «Российская деловая культура». М., 1997. С. 41.

лить и подставлять подножку всем, кто умеет и хочет работать, хоть отбавляй. Помешать работать всегда легче, чем помочь. И большинство наших чиновников занимается именно этим. Истинно культурные русские люди не падки до власти, и в этом трагедия не только их самих, но и России в целом. Устремленные вперед, они, как правило, беспечно оголяют себя с трех сторон и чаще именно из-за этого терпят крах, не достигая цели. Прикрыть и защитить их тыл, фланги в момент их наивысшего творческого подъема и рывка к своей мечте — вот в чем вижу я отныне подлинное призвание русских деловых людей, истинных патриотов своего Отечества»<sup>44</sup>.

И тем не менее в течение одного поколения на смену «замоскворецкому» купцу пришли европейски образованные, профессионально грамотные деловые люди, которые, концентрируя огромные финансовые средства, полученные в результате успешной торговой или промышленной деятельности, не только использовали их на развитие своего дела, но и немалую их часть расходовали на благотворительные и культурные цели. Известно, например, что семья Бахрушиных потратила на милосердные дела 3,4 млн золотых рублей, братья Третьяковы — 3,1 млн. На средства московских предпринимателей Солодовникова, Алексеева (Станиславского), Канцова, Лепешкина, Лямина, династии Морозовых, Мамонтовых, Рукавишниковых, Рябушинских, Гучковых, Щукиных, Щапова, выше названных Бахрушиных, Третьяковых к началу XX в. в одной только Москве существовало 628 «богоугодных заведений»: школ, больниц, приютов, ночлежек<sup>45</sup>. Их благотворительные пожертвования, являясь мощным стимулом развития науки, культуры, просвещения и здравоохранения, способствовали обеспечению социальной стабильности в стране. Причем не только крупные купече-

<sup>44</sup> Цит. по: Национальная программа... С. 41.

<sup>45</sup> Там же. С. 42.

ские фамилии, но и мелкие торговцы тратили деньги на благотворительность. Такова была российская альтернатива «кровавым законам» против бедняков в других, так называемых неварварских, цивилизованных странах.

Не менее важным залогом социальной стабильности был свойственный российскому предпринимательству особый тип внутрифирменных отношений, в котором воплощался православный дух соборности, стремление любого социального организма, будь то семья, предприятие или государство, к целостности.

«Служащие, — вспоминал о деле своего отца крупный фабрикант, представитель старообрядчества В. П. Рябушинский, — начиная с главного доверенного, бухгалтера, приказчиков, артельщиков и кончая рабочими, все это — долголетние сотрудники. Редко-редко кого-либо увольняли, разве только за очень крупные проступки, воровство или уж очень бесшабашное пьянство. Отношение было патриархальное. Если кто-то сам уходил без особых причин, то это было для хозяина поношением. В хороших домах с гордостью говорили: “От нас уходят, только когда помирают”»<sup>46</sup>.

Фабрика в России на рубеже XIX и XX вв. стала уже целым городом, где было все необходимое для жизни: родильный дом, школа, больница, жилье для рабочих и служащих, библиотека, столовая, дом для престарелых, иногда свой собственный театр, как, например, на Никольской мануфактуре Саввы Морозова. Фабричные столовые принадлежали артелям и были дешевы, в фабричных магазинах можно было покупать товары в кредит. Предприятия содержали свою пожарную команду и полицейских и воспринимали обслуживание окрестного населения как «повинность». Государство также строго наблюдало и поощряло развитие благотворительности, и за

---

<sup>46</sup> Цит. по: *Сергеева А. В.* Русские: Стереотипы поведения, традиции, ментальность. М., 2004. С. 69.

особые заслуги на этом поприще люди награждались орденами, чинами и званиями.

Проявлением высокой нравственности дореволюционного российского предпринимательства являлся культ честной конкуренции. «Не знаю почему, — писал в своих мемуарах П. Бурьшкин, — между московскими «скупщиками» (оптовыми торговцами текстильным товаром) никакой общности не было, разве что были друг с другом знакомы, да и то более домашним порядком, а не по деловым отношениям. Совершенно не было в обычае обмениваться справками о кредитоспособности покупателя или иными деловыми сведениями. Считалось неуместным заходить в чужой амбар, даже к знакомым. Очевидно, боялись, что таким путем можно было выведать какие-либо коммерческие тайны и создать недобросовестную конкуренцию»<sup>47</sup>. Об этом же косвенно свидетельствует в своих воспоминаниях известный московский купец, меценат и коллекционер П. И. Щукин<sup>48</sup>, который, много говоря о своих покупателях, совсем не упоминает о фирмах-конкурентах.

Вообще в среде предпринимателей считалось, что быть фабрикантом, заводчиком, купцом — престижно, этим очень гордились и публично в этом признавались. Уже упоминавшийся В. П. Рябушинский пишет: «Основатель фирмы очень гордился, что вокруг него “кормится много народа”. Все окружающие его, бедные и богатые окрестные мужики и его же фабричные, уважали старика именно за то, что он фабрикант, дающий заработок сотням тысяч рабочих. Вот почему ему и в голову не приходило считать себя и свое богатство в чем-то виноватым перед людьми. Другое дело Бог; перед Ним было сознание вины в том, что из посланных средств недостаточно уделяется бедным»<sup>49</sup>.

---

<sup>47</sup> Бурьшкин П. Указ. соч. С. 225.

<sup>48</sup> См.: Щукин П. И. Воспоминания. Из истории меценатства России. М., 1997.

<sup>49</sup> Рябушинский В. П. Указ. соч.

В 1912 г. российскими предпринимателями было выработано семь принципов ведения дел в России<sup>50</sup>:

1. Уважай власть. Власть — необходимое условие для эффективного ведения дела. Во всем должен быть порядок, поэтому следует проявлять уважение к ее представителям.
2. Будь честен и правдив. Честность и правдивость — фундамент предпринимательства, предпосылка здоровой прибыли и гармоничных отношений в делах. Российский предприниматель должен быть безупречным носителем этих добродетелей.
3. Уважай право частной собственности. Свободное предпринимательство — основа благополучия государства. Российский предприниматель обязан в поте лица своего трудиться на благо своей Отчизны. Такое рвение можно проявить только при опоре на частную собственность.
4. Люби и уважай человека труда. Любовь и уважение к человеку труда со стороны предпринимателя порождает ответную любовь и уважение. В таких условиях возникает гармония интересов, что создает атмосферу для развития у людей самых разнообразных способностей, побуждает их проявлять себя во всем блеске.
5. Будь верен своему слову. Деловой человек должен быть верен своему слову: «Единожды солгавши, кто тебе поверит?» Успех в деле во многом зависит от того, в какой степени окружающие доверяют тебе.
6. Живи по средствам. Всегда следует оценивать свои возможности, жить и действовать сообразно своим средствам.
7. Будь целеустремленным. Всегда нужно иметь перед собой ясную цель. Предпринимателю такая цель нуж-

---

<sup>50</sup> См.: Шихирев П. Н. Введение в российскую деловую культуру. С. 86–87.

на, как воздух. Не отвлекайся на другие цели. Служение «двум господам» противоестественно. В стремлении достичь заветной цели не переходи грань возможного. Никакая цель не может затмить моральные ценности.

Справедливости ради следует отметить и весьма непривлекательные качества, характерные для большей части российской буржуазии конца XIX — начала XX в.: жадность, показное мотовство, склонность к обману и спекуляции, во многом связанные с отсутствием общей культуры, ограниченностью кругозора и неразвитостью потребностей. Эти качества сближали ее с классом дворянства, «паразитическим» по своей природе, не участвовавшим в хозяйственно-экономической жизни России.

К началу Первой мировой войны деловая культура России представляла собой причудливое переплетение как новых образцов делового поведения, так и старых стереотипов, обусловленных не только факторами религиозного характера и особенностями становления и развития великорусской нации, но и, несомненно, приоритетным влиянием государства на деловую жизнь. Новые же формы деловых отношений, складывавшихся в передовых отраслях хозяйства, сковывались устарелыми приемами ведения дел. Именно поэтому в этот период так и не привился понятный большинству предпринимателей кодекс делового поведения.

На состояние предпринимательства в России советской существенное влияние в первую очередь оказали войны — Первая мировая и особенно Гражданская. Кроме того, проводимая большевиками сразу после революции политика военного коммунизма (товарообмен без рынка и денег) полностью исключала предпринимателей из экономики. Однако в мирное время такая политика делала невозможным экономическое развитие, что обусловило введение

НЭПа, открывшего дорогу рыночным отношениям, в основном в сфере малого и среднего бизнеса.

В дальнейшем, по мнению сталинского руководства, частнособственнические интересы в городе и деревне оказались препятствием для быстрой индустриализации и коллективизации, необходимых в короткий межвоенный период, отпущенный историей нашей стране. Поэтому государство приступило к систематическому уничтожению всяческих порывов к хозяйственной самостоятельности через раскулачивание в сельском хозяйстве и беспощадные наказания, вплоть до расстрелов за невыполнение планов, в промышленности. Одновременно в течение десятилетий пропаганда упорно «вколачивала» в общественное сознание образ делового человека («деляги») как преступника. Частная собственность, за исключением личной, т. е. предметов обихода, тоже была ликвидирована. Под все эти разрушительные для рыночной экономики действия была подведена идеологическая основа. Новые идеологические установки, которые, казалось, могли улучшить положение, не изменили главного: реализация предприимчивости по-прежнему зависела от власти. Власть и собственность так и не были разделены.

Таким образом, развитие предпринимательства в России почти всегда шло вопреки всему — политике государства, сопротивлению паразитических классов, массовой идеологии и общественной психологии, социальной утопии, «овладевшей массами и ставшей материальной силой».

Что касается деловой культуры России, то в условиях действия командно-административной системы управления господствовала жесткая этика советского общества, в значительной степени определявшаяся коммунистическими идеалами, усиленно внедряемыми в сознание людей, и нормами социалистического общежития. С распадом Советского Союза и крахом коммунистической идеологии

уходит и сложившаяся в советский период этика деловых отношений. Процесс становления предпринимательства, начавшийся в 90-е гг. XX в., осложнялся целым рядом факторов. Предприниматели того времени представляли собой весь спектр бывшего советского общества: красные директора, бывшие комсомольские и партийные работники, начальники цехов и завлабы, музыканты, врачи, учителя, таксисты, спекулянты, уголовники. Всех их, к сожалению, объединяли не лучшие стереотипы поведения. У них не было идеологических и социальных предшественников, не было своей сложившейся системы ценностей и единых социальных целей.

К объективным факторам, и по сей день тормозящим развитие российской деловой культуры, относятся: недостаточный опыт ведения дел в условиях рынка; несовершенное законодательство, отсутствие политической стабильности, переходный характер экономики при значительной ее криминализации, а также целый ряд социокультурных факторов, таких как исторически сложившиеся традиции, психология рантье, отсутствие уверенности в успешности дела, негативное отношение населения к так называемым новым русским. Конечно, многие черты современной деловой культуры и не могли сформироваться в прежней политической системе, они складывались стихийно в процессе перестройки экономики, представляя собой довольно пеструю смесь стереотипов поведения, перенесенных из советской эпохи, заимствований из западной деловой культуры и не вполне оформившихся «правил игры», еще только складывающихся при переходе России к подлинно рыночной экономике<sup>51</sup>.

Состояние деловой культуры во многом определяется отношением предпринимателей к правовым нормам. В России же важным элементом всей хозяйственной дея-

---

<sup>51</sup> Национальная программа... С. 49.

тельности является отсутствие привычки строго следовать букве закона, а поскольку хозяйственная деятельность разворачивается в полуправовом контексте, то при этом существенно усиливается роль неформальных экономических отношений, чрезвычайно возрастает значение личных связей, обмен разного рода деловыми и личными услугами. В результате определенная часть экономики остается вне поля зрения как государственного, так и общественного контроля, в значительной степени существуя именно благодаря этому далеко не эфемерному сплетению неформальных связей.

Безусловно, «неформальная» экономика является прямым наследием советского периода, когда она следовала тенью за каждым административным предписанием, тем самым придавая командной экономике недостающую ей, пусть относительную, гибкость и жизнеспособность. Приобретение нового опыта в сфере делового общения, переход от привычек, выработавшихся ранее, к правилам, необходимым для эффективного ведения дел в современной развитой экономической системе, — процесс весьма длительный. Если говорить о деловой этике как о совокупности общепринятых универсальных норм выполнения деловых обязательств, о соблюдении «правил игры», то подобный «кодекс чести» современного российского предпринимательства, судя по всему, еще окончательно не сложился.

Несовпадение стандартов, «работающих» на российском рынке, с общемировыми наносит ущерб репутации российского бизнесмена. Остановить развитие отрицательных тенденций возможно лишь при условии улучшения социально-политической обстановки, совершенствования законодательства, а также целенаправленной разработки системы практических мероприятий по просвещению, воспитанию и формированию надлежащей деловой культуры у отечественных предпринимателей.

**Вопросы к теме:**

1. Назовите основные факторы, сформировавшие российскую деловую культуру.
2. Охарактеризуйте роль старообрядчества в развитии предпринимательства.
3. Каково значение «золотого десятилетия» предпринимательства в конце XIX — начале XX в. для деловой культуры России?
4. Прокомментируйте этический кодекс российских предпринимателей 1912 г.

**Литература:**

1. *Биллингтон Дж.* Икона и топор. М., 2001.
2. *Бурыйшкін П.* Москва купеческая. Воспоминания. М., 2002.
3. Домострой / Сост. В. В. Колесов. М., 2007.
4. Епископ Егорьевский Марк. Церковный протокол. М., 2007.
5. *Кирпичников А. Н.* Россия XVII века в рисунках и описаниях голландского путешественника Николааса Витсена. СПб., 1995.
6. *Ключевский В. О.* Сочинения в девяти томах. Т. VI. М., 1989.
7. *Ключевский В. О.* Сказания иностранцев о Московском государстве. М., 1991.
8. *Лядов П. Ф.* История российского протокола. М., 2004.
9. Национальная программа «Российская деловая культура». М., 1997.
10. *Посошков И. Т.* Книга о скудости и богатстве и другие сочинения. Репринт. воспр. изд. 1951 г. СПб., 2004.

11. Российская деловая культура: История, традиция, практика. М., 1998.
12. *Сергеева А. В.* Русские: Стереотипы поведения, традиции, ментальность. М., 2004.
13. *Слонов И. А.* Из жизни торговой Москвы (Полвека назад). М., 2006.
14. *Смирнов Г. Н.* Этика бизнеса, деловых и общественных отношений. М., 2001.
15. *Шихирев П. Н.* Введение в российскую деловую культуру. М., 2000.
16. *Щукин П. И.* Воспоминания. Из истории меценатства России. М., 1997.

## **Тема 4. РУССКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ДЕЛОВУЮ КУЛЬТУРУ**

На формирование отечественного стиля поведения и общения с иностранными партнерами в первую очередь оказывают влияние черты русского национального характера. А. Платонов в своем романе «Чевенгур» пишет: «...русский — это человек двухстороннего действия: он может жить и так и обратно и в обоих случаях остается цел». «Национальный характер», понятие, которым сегодня пользуются весьма активно, — это совокупность реакций на окружающий мир, определенных специфических духовных качеств и норм поведения, типичных для представителей той или иной нации.

Как пишет в своем исследовании «Национальные образы мира» болгарский ученый Г. Гачев: «Каждый народ видит мир особым образом. Зависит это от того участка мирового бытия, который достался, доверен на жизнь каждому народу: от особого сочетания первостихий — земли, воды, воздуха, огня, — которое отлилось и в составе человека (этническом и духовном), и в быту, и в слове. История народы меняет... однако работает она на добротном, сложившемся тысячелетиями субстрате, и все изменения суть именно его изменения. Оттого и история своеобразна, и особы в ней извивы и сочетания общей миру цивилизации и исконно выросшей у народа каждой культуры...

Но как установить особенность каждого народа в видении мира? Для этого надо научиться читать книгу бытия каждого народа, которая написана на его земле...»<sup>52</sup>

Действительно, национальные характеры складывались на протяжении веков под влиянием определенных географических, климатических, социально-политических, религиозных и иных факторов, которые можно разделить на две группы: природно-биологические и социокультурные. Факторы первой группы на формирование российского национального характера оказали чрезвычайно сильное влияние.

«Тяжкие природно-климатические условия заставляли российского крестьянина в течение долгих столетий дорожить общиной как нормой социальной организации. Сам тип русской ментальности на протяжении длительного периода истории отличался явным приматом «общественного» над «частным»... Эта способность признавать «общее» более важным, чем «частное» (отнюдь не отвергая последнее), имела громаднейшее значение в многострадальной истории русского народа... Наряду с такими производными качествами, как доброта, отзывчивость, готовность к самопожертвованию, долготерпение, трудолюбие, отчаянная храбрость и коллективизм, она на протяжении столетий составляла особенность русского менталитета и главную черту национального характера»<sup>53</sup>.

В. О. Ключевский в качестве факторов, определяющих специфику русского характера, называл своеобразие и капризы русской природы, сочетание короткого лета и длинных осени и зимы, лесное окружение. Отсюда, по его мнению, проистекают такие противоречия в русском характере, как отвага и безрассудство, способность к напряженному труду и

---

<sup>52</sup> Гачев Г. Национальные образы мира. Евразия — космос кочевника, земледельца и горца. М., 1994. С. 9.

<sup>53</sup> Милов Л. Природно-климатический фактор и менталитет русского крестьянства // ОНС. 1995. № 1. С. 86–87.

длительному бездействию, отсутствие привычки к ровному постоянному труду, замкнутость и осторожность, осмотри-тельность, склонность к колебаниям, крепость «задним умом».

Еще один комплекс особенностей русской культуры связан с гигантскими, по европейским меркам, расстояниями, «размахом» России, ее непознаваемостью и неисчерпаемыми материальными и людскими ресурсами.

Н. А. Бердяев пишет: «...необъятные пространства России тяжелым гнетом легли на душу русского народа... Русская душа ушиблена ширию, она не видит границ, и эта безгранность не освобождает, а порабощает ее. И вот духовная энергия русского человека вошла внутрь, в созерцание, в душевность... Необъятные пространства, которые со всех сторон окружают и теснят русского человека, — не внешний, материальный, а внутренний, духовный фактор его жизни. Эти необъятные русские пространства находятся и внутри русской души и имеют над ней огромную власть. Русский человек, человек земли, чувствует себя беспомощным овладеть этими пространствами и организовать их... И в собственной душе чувствует он необъятность, с которой трудно ему справиться. Широк русский человек, широк как русская земля, как русские поля. Славянский хаос бушует в нем. Огромность русских пространств не способствовала выработке в русском человеке самодисциплины и самостоятельности, — он расплывался в пространстве. И это было не внешней, а внутренней судьбой русского народа, ибо все внешнее есть лишь символ внутреннего. С внешней, позитивно-научной точки зрения огромные русские пространства представляются географическим фактором русской истории. Но с более глубокой внутренней точки зрения сами эти пространства можно рассматривать как внутренний, духовный факт в русской судьбе. Это — география русской души... Власть шири над русской душой порождает целый ряд русских качеств и русских недостатков. Русская лень, беспечность, недостаток инициативы, слабо развитое чувст-

во ответственности с этим связаны. Ширь русской земли и ширь русской души давили русскую энергию, открывая возможность движения в сторону экстенсивности. Эта ширь не требовала интенсивной энергии и интенсивной культуры. От русской души необъятные русские пространства требовали смирения и жертвы, но они же охраняли русского человека и давали ему чувство безопасности. Со всех сторон чувствовал себя русский человек окруженным огромными пространствами, и не страшно ему было в этих недрах России. Огромная русская земля, широкая и глубокая, всегда вывозит русского человека, спасает его. Всегда слишком возлагается он на русскую землю, на матушку Россию. Почти смешивает и отождествляет он свою мать-землю с Богородицей и полагается на ее заступничество. Над русским человеком властвует русская земля, а не он властвует над ней»<sup>54</sup>.

Мироощущением себя в большом пространстве обуславливаются такие черты, как отсутствие самоограничения, склонность к разбазариванию ресурсов (в бытовом проявлении — «сорить деньгами»), не заботясь о завтрашнем дне. И это же мироощущение порождает такие душевные качества, как щедрость, гостеприимство, искренность и прямота, высокая эмоциональность.

Многие исследователи считают, что сильное воздействие на формирование русского характера оказала бескрайняя русская равнина, человека здесь охватывало чувство невозмутимого покоя, одиночества и унылого раздумья, что порождало душевную мягкость и скромность, смысловую неопределенность и робость, отсутствие ясной мысли и предрасположенность к духовному сну, аскетизм пустынножительств и беспредметность творчества.

Степь дала русскому национальному характеру неведомый Западу фатализм, стоицизм, широту души, способность легко сходиться и уживаться с соседями.

---

<sup>54</sup> Бердяев Н. А. Судьба России. М., 1990. С. 66–67.

Геополитическое расположение России между цивилизациями Запада и Востока стало глубинной основой ее двойственности, образовав структуру русского архетипа. Русские не чисто европейский и не чисто азиатский народ. В этой стране соединяются два мира, две цивилизации. Однако дело здесь не только в геополитическом расположении (Евразия) России, но и в ее истории. Проблема выбора между Западом и Востоком встала перед Россией еще в XIII в., когда возникла угроза одновременно с двух сторон. Тогда князь Александр Невский обоснованно предпочел Восток, поскольку «увидел в монголах дружественную силу в культурном смысле, силу, которая помогла ему сохранить и консолидировать русскую культуру, сохранить ее идентичность от латинского Запада»<sup>55</sup>. В то же время у Руси появились иные географические горизонты: русская торговля открыла пути на Восток, что еще более отдалило ее от Западной Европы.

За 300 лет монгольского владычества Россия восприняла ряд ценностных ориентаций, образ мышления, идею примата государства над гражданским обществом, ярко выраженную традицию деспотии. С середины XIII в. на Руси утверждаются образцы восточной цивилизации, в которой отношение людей к себе и к окружающему миру, к власти иные, чем на Западе. Влияние восточных культур предопределило развитие общинного характера русского народа (соборность, коллективизм), что в свою очередь послужило истоком для таких его качеств, как сильная зависимость индивида от коллектива, бесконечное терпение, упорство в отстаивании своих взглядов, жестокость, чувство солидарности, преклонение перед авторитетом. Монгольское влияние сказалось на формировании стереотипов делового поведения. В это время типичной для Руси формой организации торговли становятся

---

<sup>55</sup> О туранском элементе в русской культуре // *Трубецкой Н. С.* Наследие Чингисхана. М., 2000. С. 136–162.

большие гостиные дворы, сродни восточным караван-сараям. В отличие от Запада, где жилье и торговля были отделены друг от друга, караван-сарай был местом, где купцы не только торговали и вели деловые операции, но и жили. Отсюда характерной становится склонность переносить деловые отношения на личные.

Еще один компонент «восточности» России — византийский, возникший после крещения на Руси по православному образцу в X в. Россия связана духовно не вообще с Востоком, а именно с Ближним Востоком, поскольку Византийская империя сложилась при распаде в IV в. Римской империи из ее восточных территорий (просуществовала до XV в.). Она была населена греками, сирийцами, армянами, коптами и другими этносами и народами. Древняя Русь наследовала от Византии некоторые составляющие ее культуры, оказавшие определенное влияние на формирование русского характера, в числе которых отсутствие сословной замкнутости, сельские общины и городские коммуны.

Однако, несмотря на достаточно глубокие восточные корни, для России было характерно постоянное стремление к Западу, к Европе.

На рубеже 30–40-х гг. XIX в. в России возникли два идейных направления: славянофильство и западничество. Славянофилы отстаивали тезис самобытности исторической судьбы и национальной исключительности русского народа, его мессианской предопределенности, неприятия им западноевропейского пути социально-политического развития, даже противопоставления России Западу. Западники же пропагандировали «прогрессивные» идеи европейской цивилизации, доказывая необходимость какой угодно ценой, хотя бы ценой отказа от русской великодержавности, превратить Россию в прогрессивное европейское государство<sup>56</sup>.

---

<sup>56</sup> См.: *Трубецкой Н. С. Мы и другие // Россия между Европой и Азией. Евразийский соблазн. М., 1993. С. 78.*

Следует отметить, что на протяжении почти 200 лет в России попеременно преобладало то германское, то французское, то английское влияние. Германское при Анне Иоанновне (1730–1740), Петре III (1761–1762), Павле I (1796–1801), Николае I (1825–1855), французское при Елизавете Петровне (1741–1762), Екатерине II (1762–1796), в значительной мере при Александре I (1801–1825). Английское влияние ощущается в России со второй половины XVIII в. Дж. Биллингтон оценивает французское влияние как очень сильное, он отмечает: «Хотя французская культура зачастую доставалась России из вторых рук, в ней тем не менее обычно видели законченное целое, которое следовало целиком принимать или целиком отвергать. Даже более, нежели когда-то в отношениях с Византией, русские стремились перенять французский опыт помимо сопутствующего ему критического духа. Екатерина видела во французском Просвещении способ утвердить свой административный авторитет на прочных философских основаниях и обеспечить российской нации нравственное лидерство в Европе. Для российских дворян французская культура была способом достижения социальной общности»<sup>57</sup>.

По словам Н. А. Бердяева, «русский народ по своей душевной структуре народ восточный. Россия — христианский Восток, который в течение двух столетий подвергался сильному влиянию Запада и в своем верхнем культурном слое ассимилировал все западные идеи»<sup>58</sup>.

И прав, по-видимому, И. В. Киреевский, говоря: «Сколько бы мы ни были врагами западного просвещения, западных обычаев и т. п., но можно ли без сумасшествия думать, что когда-нибудь какою-нибудь силою истребится в России память всего того, что она получила от Европы в продолжение двухсот лет? Можем ли мы не знать того, что знаем, забы-

<sup>57</sup> Биллингтон Дж. Икона и топор. М., 2001. С. 267.

<sup>58</sup> Бердяев Н. А. Истоки и смысл русского коммунизма. М., 1990. С. 7.

вать все, что умеем? Еще менее можно думать, что 1000-летие русское может совершенно уничтожиться от влияния нового европейского. Потому сколько бы мы ни желали возвращения русского или введения западного быта, но ни того, ни другого исключительно ожидать не можем, а поневоле должны предполагать что-то третье, долженствующее возникнуть из взаимной борьбы двух враждующих начал»<sup>59</sup>.

Итак, как было сказано выше, условия жизни народа, его историческая судьба формируют специфические черты национального характера. Н. О. Лосский, например, среди таких черт отмечал религиозность, лежащую в основе стремления к поиску абсолютного добра. Он считал, что русский человек обладает особенно чутким различием добра и зла, зорко подмечает несовершенство поступков и нравов, никогда не удовлетворяется ими и не перестает искать добро. Из религиозности он выводит также и бескорыстие, отсутствие интереса к материальным ценностям и к частной собственности, считая, что русский человек стремится не к власти, а к примирению и любви. Сходную мысль высказывал и И. А. Ильин: «...русский народ всю свою жизнь *предстоял Богу*, искал, домогался и подвизался... знал свои страсти и свои грехи, но всегда мерил себя Божьими мерами... через все его уклонения и падения, несмотря на них и вопреки им, душа его всегда *молилась, и молитва* всегда составляла живое естество его духа... душа русского народа всегда искала своих корней в Боге и в его земных явлениях: *в правде, праведности и красоте*»<sup>60</sup>. Однако спор о религиозности русского народа, начатый еще В. Г. Белинским с Н. В. Гоголем, продолжается до сих пор. «По-вашему, рус-

---

<sup>59</sup> *Киреевский И. В.* (религиозный философ, литературный критик и публицист, один из теоретиков славянофильства). В ответ А. С. Хомякову // *Русская идея: Сб. произведений русских мыслителей.* М., 2002. С. 131–132.

<sup>60</sup> *Ильин И. А.* Почему мы верим в Россию // Там же. С. 444.

ский народ — самый религиозный в мире. Ложь! — говорил Белинский. — Основа религиозности есть поэтизм, благоговение, страх божий. А русский человек произносит имя божие, почесывая себе задницу. Он говорит об образе: годится — молиться, не годится — горшки покрывать. Приглядились пристальнее, и вы увидите, что по натуре своей это глубоко атеистический народ. В нем еще много суеверия, но нет и следа религиозности». И далее: «Мистическая экзальтация вовсе не в его натуре: у него слишком много для этого здравого смысла, ясности и положительности в уме; и вот в этом-то, может быть, и заключается огромность исторических судеб его в будущем»<sup>61</sup>.

Н. А. Бердяев, считая русскую религиозность пассивной, женственной, выводил из этого такие черты национального характера, как отсутствие стремления к свободе, личной ответственности, слабость логического мышления и воли.

Тот же Ильин в речи «О России» говорил: «Не разрешена еще проблема русского национального характера, ибо доселе колеблется он между слабохарактерностью и высшим героизмом»<sup>62</sup>.

Вообще противоречивость, загадочность русской души составляет предмет исследований многих философов, историков, писателей. О ней писал В. О. Ключевский (см. выше. С. 2)

Н. А. Бердяев считал, что два противоположных начала легли в основу формирования русской души: народная, языческая, дионисическая стихия и аскетически монашеское православие. В своей работе «Душа России» он писал: «Подойти к разгадке тайны, сокрытой в душе России, можно, сразу же признав антиномичность России, жуткую ее противоречивость... И в других странах можно найти все противоположности, но только в России тезис обра-

<sup>61</sup> Белинский В. Г. Письмо к Гоголю. М., 1947. С. 27.

<sup>62</sup> Ильин И. А. О России // Русская идея. М., 2002. С. 418.

чивается антитезисом, бюрократическая государственность рождается из анархизма, рабство рождается из свободы, крайний национализм из сверхнационализма... В русском народе поистине есть свобода духа, которая дается лишь тому, кто не слишком поглощен жадной земной прибылью и земного благоустройства. Россия — страна бытовой свободы, неведомой передовым народам Запада, закрепощенным мещанскими нормами. Только в России нет давящей власти буржуазных условностей, нет деспотизма мещанской семьи. Русский человек с большой ловкостью духа преодолевает всякую буржуазность, уходит от всякого быта, от всякой нормированной жизни. Тип странника так характерен для России и так прекрасен. Странник — самый свободный человек на земле... Величие русского народа и призванность его к высшей жизни сосредоточены в типе странника...

Странников в культурной интеллигентной жизни называют то скитальцами русской земли, то отщепенцами. Есть они уже у Пушкина и Лермонтова, потом у Толстого и Достоевского. Духовные странники — все эти Раскольниковы, Мышкины, Ставрогины, Версиловы и князь Андрей и Пьер Безухов. Странники града своего не имеют, они града грядущего ищут... Россия — фантастическая страна духовного опьянения, страна хлыстов, самосожигателей, духоборов, страна Кондратия Селиванова и Григория Распутина, страна самозванцев и пугачевщины. Русской душе не сидится на месте... в душе народной есть какое-то бесконечное искание, искание невидимого града Китежа, незримого дома... Русская душа сгорает в пламенном искании правды, абсолютной, божественной правды и спасения для всего мира и всеобщего воскресения к новой жизни... Душа эта поглощена решением конечных проклятых вопросов о смысле жизни. Есть мятежность, непокорность в русской душе, неутолимость и неудовлетворимость ничем временным, относительным и условным».

А вот и антитезис. «Россия — страна неслыханного сервизма<sup>63</sup> и жуткой покорности, страна, лишенная сознания прав личности и не защищающая достоинства личности, страна инертного консерватизма, порабощения религиозной жизни государством, страна крепкого быта и тяжелой плоти. Россия — страна купцов, погруженных в тяжелую плоть, стяжателей, консервативных до неподвижности, страна чиновников, никогда не переступающих пределов замкнутого и мертвого бюрократического царства, страна крестьян, ничего не желающих, кроме земли, и принимающих христианство совершенно внешне и корыстно, страна духовенства, погруженного в материальный быт, страна обрядоверия, страна интеллигентщины, инертной и консервативной в своей мысли, зараженной самыми поверхностными материалистическими идеями... Россию почти невозможно сдвинуть с места, так она отяжелела, так инертна, так ленива, так погружена в материю, так покорно мирится со своей жизнью. Все наши сословия, наши почвенные слои: дворянство, купечество, крестьянство, духовенство, чиновничество, — все не хотят и не любят восхождения; все предпочитают оставаться в низинах, на равнине, быть “как все”. Везде личность подавлена в органическом коллективе...

Корень этих глубоких противоречий — в несоединенности мужественного и женственного в русском духе и русском характере. Безграничная свобода оборачивается безграничным рабством, вечное странничество — вечным застоєм, потому что мужественная свобода не овладевает женственной национальной стихией в России изнутри, из глубины. Мужественное начало всегда ожидается извне...»<sup>64</sup>

В другой своей работе Н. Бердяев пишет: «Противоречивость русской души определялась сложностью русской

---

<sup>63</sup> От лат. *servilis* — рабский, раболепство, прислужничество, рабская угодливость.

<sup>64</sup> Бердяев Н. А. Душа России // Русская идея. М., 2002. С. 289–317.

исторической судьбы, столкновением и противоборством в ней восточного и западного элементов»<sup>65</sup>.

У Г. П. Федотова читаем: «Глубокое спокойствие, скорее молчаливость, на поверхности — даже флегма. Только за стоической отстраненностью органическое отвращение ко всему приподнятому, экзальтированному, к “нервам”. Простота, даже утрированная, доходящая до неприятия жеста. “Молчание — золото”. Спокойная, уверенная в себе сила. За молчанием чувствуется глубокий, отстоявшийся в крови опыт Востока. Отсюда налет фатализма. Отсюда и юмор как усмешка над передним планом бытия, над вечно суетящимся, вечно озабоченным разумом. Юмор и сдержанность сближает этот тип русскости всего более с англосаксонским. Кстати говоря, юмор свойствен в настоящем смысле только англичанам и нам... Но, конечно, за внешней близостью скрывается очень разный опыт. Активизм Запада — и фатализм Востока, но там и здесь буйство стихийных сил, укрощенных вековой дисциплиной»<sup>66</sup>.

Ф. М. Достоевскому принадлежит знаменитое утверждение, что «русский человек слишком широк, не мешало бы его сузить», так как в нем одновременно уживаются и самые высокие, и самые низкие желания.

По мнению Н. О. Лосского, стремясь к бесконечности, русский человек боится определений, отсюда его стремление уйти от заданной формы, пластичность и гибкость. Этому созвучно следующее утверждение Н. А. Бердяева: «Пейзаж русской души соответствует пейзажу русской земли, та же безграничность, бесформенность, устремленность в бесконечность, широта»<sup>67</sup>.

Вообще в исследованиях русских мыслителей XIX–XX вв. русская душа предстает чем-то смутным, неосознанным; по

<sup>65</sup> Бердяев Н. А. Истоки и смысл русского коммунизма. М., 1990. С. 8.

<sup>66</sup> Федотов Г. П. Судьба и грехи России. Т. 2. СПб., 1992. С. 177.

<sup>67</sup> Бердяев Н. А. Истоки и смысл русского коммунизма. С. 8.

их представлениям такая душа ведет либо к бесцельной, незаконченной хаотической деятельности, либо к смутному томлению, метаниям, когда собственные силы, противоречивость желаний мучат человека и не дают ему возможности определиться. Основная духовно-творческая сила русской души — любовь. Без любви русский человек есть неудавшееся существо. Цивилизующие суррогаты любви (долг, дисциплина, формальная лояльность, гипноз внешней законопослушности) — сами по себе ему мало свойственны. Без любви он — или лениво прозябает, или склоняется к вседозволенности. Ни во что не веруя, русский человек становится пустым существом, без идеала и без цели. Ум и воля русского человека приводятся в духовно-творческое движение именно любовью и верою.

В уже упоминавшейся речи «О России» И. А. Ильин говорит: «Россия одарила нас огромными природными *богатствами* — и внешними и внутренними; они неисчерпаемы... Мы родимся в этой уверенности, мы дышим ею, мы так и живем с этим чувством, что “и нас-то много, и у нас всего много”, что “на всех хватит, да еще и останется”... От этого чувства в нас разлита некая душевная доброта, некое органическое ласковое добродушие, спокойствие, открытость души, общительность. Русская душа легка, текуча и певуча, щедра и нищелюбива — “всем хватит и еще Господь пошлет”... Вот они — наши монастырские трапезы, где каждый приходит, пьет и ест и славит Бога. Вот оно — наше широкое гостеприимство. Вот и эта дивная молитва при посеве, в которой сеятель молится за своего будущего вора: “Боже! Устрой, и умножь, и взрасти на всякую долю человека голодного и сирого, хотящего, просящего и произволяющего, благословляющего и неблагодарного”...

Да, благодушен, легок и даровит русский человек: из ничего создаст чудесное; грубым топором — тонкий узор изысканного украшения; из одной струны извлечет и грусть, и удаль. И не он сделает; а как-то “само выйдет”, неожиданно и без напря-

жения; а потом вдруг бросится и забудется. Не ценит русский человек своего дара; не умеет извлекать его из-под спуда, беспечное дитя вдохновения; не понимает, что талант без труда — соблазн и опасность. Проживает свои дары, проматывает свое достояние, пропивает добро, катится вниз по линии наименьшего сопротивления. Ищет легкости и не любит напряжения: развлечется и забудет; выпашет землю и бросит; чтобы срубить одно дерево, погубит пять. И земля у него “Божия”, и лес у него “Божий”; а “Божье” значит “ничье”; и потому чужое ему не запрещено. Не справляется он хозяйственно с бременем природной щедрости. И как нам быть в будущем с этим соблазном бесхозяйственности, беспечности и лени — об этом должны быть теперь все наши помыслы». И далее: «Вот она, эта удоборастворимость русской души: способность умилиться без сентиментальности; простить от всей души; закончить грешную разбойную жизнь подвижничеством. Вот она, русская воля к совершенству: способность к монашескому целомудрию, содержимому втайне, поиски отречения и тишины; простота и естественность в героизме; верность и стойкость перед лицом мучений и смерти...»<sup>68</sup>

Среди многих положительных черт русского характера, отмечаемых мыслителями XIX–XX вв., таких как доброта, чувствительность и отзывчивость, способность к сочувствию и сопереживанию, сердечность, открытость, особо выделяются бескорыстие, предпочтение духовных благ земным, материальным. Исстари в России богатство не воспринималось как результат деятельности человека, его предприимчивости, энергии, деловитости или трудолюбия, наоборот, разбогатевший человек воспринимался чаще всего как нечестный или не очень порядочный человек, нажившийся за счет других, и не верилось, что богатство может создаваться трудом поколений и переходом «от отца к сыну». Подтверждение этому — в многочисленных россы-

<sup>68</sup> Ильин И. А. О России // Русская идея. М., 2002. С. 418, 419, 423, 424.

пях народной мудрости — пословицах и поговорках: «От трудов праведных не построишь палат каменных», «Бедность — не порок», «Мы бедные, но гордые» и т. п. В основе такого представления лежат постулаты ортодоксальной ветви христианства — православия, проповедующего предпочтение духовного богатства материальному (вечный ад для богатых и рай для материально бедных).

По своей природе русский народ — народ-коллективист, в его культуре интересы коллектива всегда стояли выше интересов личности, поэтому так легко подавляются в ней личные планы, цели и интересы. Для жизни в коллективе, в общине очень важно, чтобы там все было организовано по принципу справедливости, стремление к которой еще одна особенность русского характера.

Известный публицист К. Д. Кавелин, отмечая склонность русского характера к молодечеству, разгулу, безграничной свободе, удали без конца и края, считал, что эти качества связаны с молодостью русской нации. Эта же причина и в основе большой любви русских к ритуалам, к соблюдению формальностей (в богослужении).

Безразличие и презрение к жизни, играющие немалую роль в природе русской военной доблести, так объясняет И. Бунин в рассказе «Птицы небесные»: фаталистическая русская формула «двум смертям не бывать, а одной не миновать» опирается не на веру в бога, рай, а на полностью языческую, почти растительную привязанность к жизни («Птицы — звери всякие, они, брат, об Раях не думают, замерзнуть не боятся»).

Из сиюминутности мироощущения, присущего русской культуре, проистекает веселая беспечность, нерасчетливость русского характера, которая так привлекательна в непосредственном живом общении и часто противопоставляется сухости европейцев, но которая в то же время оборачивается неумением планировать, предвидеть и думать о завтрашнем дне.

Упование на удачу, случай, стечение обстоятельств; умение рисковать и неумение работать — все эти типичные черты азартной натуры, неоднократно отмечавшиеся Ф. М. Достоевским, объясняют, по его мнению, поразительную несамостоятельность, безответственность, привычку к ожиданию, что кто-то — Бог ли, власти ли или иной кто — о тебе позаботится, за тебя решит и тебе укажет.

Славянофил Ю. Самарин связывал неумение русских людей систематически трудиться с боязнью мыслительной работы: малейшая трудность в выполнении задуманного приводит к панике и желанию бросить начатое дело.

Для русского человека характерно самоуничужение, восхищение перед всем иностранным, для него всегда проще обратиться к чужому опыту; из-за своей пассивности и умственной лени русские смиряются со своими недостатками, сознательно погружаются в свои страдания, смакуют их и ими оправдывают все свои неурядицы и невзгоды. В отличие от европейской прямолинейности, выдержки, умения довести дело до конца русскому характеру свойственны неаккуратность, неряшливость, стремление все сделать побыстрее, спустя рукава, «авось и так сойдет».

Частое употребление в случае неудачи как утешение слова «ничего» можно оценить и как особенность национального характера: умение признать тщетность своих планов, скромная оценка своей деятельности, желание оправдать свою пассивность, отказ от прямой настойчивости, готовность смириться с неудачей, а иногда из бытового суеверия «не спугнуть удачу».

Интересен русский патриотизм — это не только культурный феномен, подразумевающий любовь к своей стране, ее истории, природе, культуре и т. д., но и своеобразное понимание судьбы России, ее особых отношений со всем человечеством, понимание ее «особого пути» и ощущение своего «исторического одиночества».

Еще одна специфическая черта: терпимость к чужим нравам и обычаям, выработавшаяся благодаря жизни в многонациональном государстве.

Исторически русские всегда были открыты пришельцам. Так, в XVI–XVIII вв. было много «немцев», т. е. поляков, голландцев, датчан, шведов, французов, и все они чувствовали себя в России превосходно. Кроме того, русская культура была издавна связана с культурами соседних стран. Все это способствовало формированию в России интереса к ним, включению элементов этих культур, в первую очередь западноевропейских, в российскую. Русские легко схватывали, перенимали иноземное, обладая способностью переработать его до неузнаваемости, что свидетельствует о гибкости и восприимчивости их ума.

В настоящее время установлено, что национальный характер наиболее просто определяется по двум основным компонентам: генотипу и культуре. При этом культура не представляет собой пассивного слепка с генотипа, она во многих моментах активно ему противостоит, поскольку главная задача культуры — адаптировать генотип человека к его окружению и условиям существования. В таком постоянном взаимодействии-противостоянии генотип и культура выработали на протяжении многих веков и даже тысячелетий устойчивые модели поведенческих комплексов и систем установок, применяемых для множества сходных ситуаций, которые можно назвать социальными архетипами. Они и представляют собой внешние, фиксируемые проявления свойств этнического характера.

Исследование с помощью психологических тестов<sup>69</sup> показывает наличие в нашем этническом генотипе выраженной эпилептоидной компоненты. Она характеризуется некоторой замедленностью и вязкостью мышления, довольно высокой, однако до определенного предела, неотзывчиво-

---

<sup>69</sup> См.: Экономическая политика. 2006. № 4; Карьера. 2007. № 1 (97).

стью на внешние стимулы и раздражения (что способствует развитию, с одной стороны, склонности к индивидуализму, а с другой — последовательности и упорства в достижении цели), выше же этого предела нарастает тревожность, мы становимся взрывоопасными, а в состоянии взрыва — весьма разрушительными для окружающих и для себя самих: тогда «вышибаются» все заслоны контрольных механизмов и эмоции бушуют бесконтрольно и яростно, пока не разрядится весь их накопленный потенциал. После этого происходит возвращение к состоянию успокоенности и даже некоторой замедленности и начинается новое накопление эмоционального потенциала, расходуемого в обычном состоянии очень скупо и только определенной окраски (умеренной и мягкой). Это сочетание терпеливости и взрывоопасности делает русских довольно непредсказуемыми и не всегда понятными в поведении.

Культура сглаживает «шероховатости» нашего генотипа: например, она понижает взрывоопасность, растягивая период спокойствия за счет высокой ценности, придаваемой терпению. Далее, известно, что эпилептоид «копит» в себе отрицательные эмоции, а потому отличается злопамятностью и мстительностью. Культура смягчает и эти черты, придавая высокую ценность смирению. Смирение понижает значение обид, уколов самолюбия и пр. Вносит свой вклад и православная религия, придавая огромное значение памятованию своих грехов и покаянию. Индивидуализм смягчается и отчасти преодолевается социально-интровертным типом отношений, которые весьма характерны для нашей культуры: установлением очень тесных и многосторонних отношений с небольшим кругом людей и вхождением в более отдаленные отношения через целую цепочку последовательных небольших кругов, которые все переплетаются между собой в различных секторах. Прямое общение с большим кругом малознакомых лиц не характерно для нашей культуры. Эти небольшие социально полуоткрытые, а ино-

гда и ощутимо замкнутые круги в данный момент очень распространены в культурных ареалах общества и являются главными хранителями культурных ценностей и очагами социализации людей. В этом смысле они как бы приняли эстафету от распавшейся территориальной общины.

Вообще спектр частных целей, которые нашей культурой разрешается преследовать индивиду в индивидуальном порядке, весьма ограничен по сравнению с другими культурами. В частности, российской культурой порицается слишком активное стремление к прибыли.

Труд в нашей культуре имеет довольно большое, но инструментальное значение, причем наша культура в значительно большей степени и гораздо отчетливее подчеркивает связь труда с ценностью внутреннего самосовершенствования человека (ценность труда в этом смысле равна ценности страдания, то и другое, переносимое с терпением и сохранением возвышенного состояния души, по терминологии православных подвижников — с «великодушием», формирует в человеке необычайно сильную личность, вызывающую огромное уважение окружающих), но к продукту эта направленность не имеет никакого отношения. Поэтому применение к человеку нашей культуры материального стимулирования всегда будет восприниматься им как обращение к низменным сторонам его души — в определенной степени как аморальное.

Следует отметить также, что культурный человек нашего этноса всегда с большим уважением относится к ценностно-рациональному типу целеполагания, чем к целерациональному (по типологии М. Вебера), что при наложении на наш социально-интровертный тип общения развивает большую чувствительность к моральным сторонам общения и человеческих отношений, порождая своего рода «судейский комплекс», правдоискательство, стремление к устройению идеальных отношений. И это стремление поглощает необычайно много внимания и энергии личности. В отно-

шениях же морально не определенных, двусмысленных, допускающих повышенную степень жесткости, мы чувствуем себя очень плохо и становимся некоммуникабельными и нетрудоспособными.

Существует и еще ряд личностных черт, связанных с нашим генотипом и этнической культурой. Вязкость мышления вызывает всегда трудность при переходе от одного вида поведения к другому и от одного психологического состояния к другому, что преодолевается культурой за счет развития склонности к бытовому ритуализму, к полезной с практической точки зрения обрядности, не имеющей никакого мистического значения, но просто позволяющей «спускать на автоматизмах» целый ряд повторяющихся, однообразных непроблемных ситуаций и экономить тем самым силы для ситуаций проблемных. Необходимость и привычность ритуальных оформлений в быту и обыденной сфере жизни, разумеется, варьируется в зависимости от возраста и состояния человека, но всегда составляет заметный элемент в нашей жизни. И там, где выработать и установить такие автоматизмы не удастся (например, из-за разнообразия ситуаций, быстрой изменчивости окружения), мы быстрее устаем и начинаем чувствовать неудобство.

Все вышеперечисленные черты нашего этнического характера затрудняют для человека нашей культуры участие в рыночных отношениях того типа, который считается классическим, и тем более в условиях нашего современного рынка, весьма не упорядоченного, неустоявшегося, при отсутствии соответствующих институтов и правил.

Определенные трудности создают они и для наших деловых партнеров. Н. А. Бердяев еще в 1918 г. писал: «Для западного культурного человечества Россия все еще остается совершенно трансцендентной, каким-то чуждым Востоком, то притягивающим своей тайной, то отталкивающим своим

варварством»<sup>70</sup>. В наше время при расширяющемся международном деловом сотрудничестве интерес к особенности русского национального характера, безусловно, возрос.

Одним из основных факторов восприятия русских и России в целом является «загадочная русская душа», которая представляет собой не просто распространенный стереотип, включающий набор присущих русским качеств. Это понятие позволяет объяснить многие причины поведения русских, их экстремальную биполярность, самобытность, неясность, не поддающиеся рациональному объяснению поступки как отдельных людей, так и России в целом. С точки зрения иностранцев, «русская душа» является достаточно универсальной категорией, весьма «удобной» для объяснения внезапных скачков, неожиданных поворотов, невозможности предугадать дальнейшее развитие и т. д. Это понятие может трактоваться позитивно, негативно, иронически, но оно охотно принимается представителями других культур для объяснения иррациональности поведения русских.

Сравнительные исследования, проведенные среди различных групп иностранцев и русских для выяснения их взаимных гетеростереотипов, показывают довольно стабильный набор качеств, характерных для «типичного» русского.

Среди позитивных черт русских обычно фигурируют сердечность, теплота и открытость в общении между людьми, веселость и любовь к праздникам.

Одни из наиболее упоминаемых качеств — русское гостеприимство, хлебосольство. Однако иногда отмечается, что иностранный гость окружается такой заботой, что ему, бедному, буквально трудно вздохнуть без ведома хозяев. Такого рода радушие воспринимается как обуза. Среди негативных черт обычно доминируют пассивность, готовность долго терпеть несправедливость по отношению к самим се-

---

<sup>70</sup> Бердяев Н. А. Душа России.

бе, смирение и пессимизм, отсутствие самоограничения, лень и гордость, граничащая с надменностью.

Склонность к употреблению спиртных напитков упоминается очень часто и также оценивается негативно. В России это явление иногда называют болезнью души. Американский бизнесмен Х. Смит в своей книге писал: «Запад не имеет ничего похожего на водку и на то, как пьют русские... Иностранец не может жить в России сколько-нибудь долгое время без угрозы получить из-за водки болезнь печени»<sup>71</sup>. Любовь к горячительным напиткам на Руси — давно известна и традиционна. В первую очередь это связано с холодным климатом: алкоголь ощутимо согревает в стужу. В древности использовали меды, пиво, хлебное вино. Водка появилась не ранее XV в. Хмельные напитки не только согревали, но и снимали усталость и стрессы после ратных дел. Чарка водки помогает преодолеть неловкость первых минут знакомства, «развязать» языки для душевного разговора.

Обычно иностранцы отмечают, что русские очень общительны, что они любят собираться в компании и сообща обсуждать не только производственные, но и личные вопросы. Они не выносят одиночества. Разговор по душам, в отличие от светской болтовни, которая часто оценивается русскими как глупая, не нуждается в изысканной речи, но требует искренности, душевности. Он должен быть взаимно интересным, дающим пищу для размышления, предпочтение отдается «высоким» темам: о смысле жизни, о новых веяниях в политике, о будущем России, о новинках в области литературы и искусства, допустимо обсуждение и финансовых проблем, здоровья, болезней, что у европейцев совсем не принято. Можно побеседовать о семейных делах и детях. Зато разговор о карьере, о собственных талантах и достижениях воспринимается весьма прохладно и чаще «иронично», демонстрация своего динамизма и успешности у русских, в отличие от американцев, не приветствуется.

---

<sup>71</sup> *Smith H.* The Russians. N. Y., 2000. P. 161–163.

Обращается внимание на то, что у русских излишняя улыбчивость или веселость считается подозрительной и даже может быть принята за глупость. «Смех без причины — признак дурачины», «Смешно дураку, что рот на боку» — гласят пословицы. Улыбка для русского человека выполняет иные функции, чем в других странах. Она обязательно должна быть осмысленной, вызванной эмоциями или выражать определенные чувства: сердечность, доверие, дружелюбие, иронию, гораздо реже благодарность.

Многие иностранцы считают русских очень политизированным народом, отмечая, что им есть дело до всего, что происходит и «за дальними морями».

Проведенные американским ученым Р. Льюисом исследования позволили ему дать следующую рекомендацию для успешного делового сотрудничества с российскими партнерами: «Российские ценности глубоко человечны, их герои универсально аутентичны, их внешние проявления и символы полны артистизма и эстетики. Для того чтобы преуспеть в отношениях с россиянами, нужно четко держать в своем сознании эти качества, вместо того чтобы уделять слишком много внимания загадочным и парадоксальным аспектам их поведения и их современным установкам»<sup>72</sup>.

Следует, однако, иметь в виду возникновение в последние десятилетия новых представлений о русских, в большей степени негативных. Это, прежде всего, отождествление русских с организованной преступностью. Многие европейцы склонны видеть в русских мафиози, которые приезжают в Европу и Америку, чтобы делать там свой криминальный бизнес. Это вызывает страх и нежелание с ними общаться. Притчей во языцех у иностранцев стало демонстративное богатство «новых русских», покупка ими очень дорогих вещей, как правило, за налич-

---

<sup>72</sup> См.: Льюис Р. Д. Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию. М., 2001. С. 326.

ные, что резко контрастирует с бережливостью немцев, австрийцев, французов.

В связи с этим имидж многих российских партнеров в настоящее время в глазах европейских и американских деловых людей сравнительно невысок. Западные партнеры отмечают следующие особенности российского стиля ведения переговоров: слабая ориентация в целях; рассмотрение проблемы либо слишком абстрактно, либо чрезмерно конкретно (иногда и то и другое вместе); отсутствие способности видеть альтернативу, сопоставлять различные варианты решений; готовность принимать неясные, нечеткие, «теоретические» решения, не всегда ориентированные на выполнение; уверенность в том, что к моменту переговоров размер «пирога» известен и основная задача их участников — добиться при его дележе для себя самого большого куска; быстрая смена настроений и установок: то крайне дружеское расположение, то вдруг проявление официальности, исключаящее любые личные симпатии; стремление к сиюминутной выгоде; проявление медлительности; слабая заинтересованность в определении более отдаленных перспектив; отсутствие инициативы; склонность избегать ответственности, стремление переложить принятие решения «наверх», при этом нередко попытки обмануть партнера; морально-психологическая неподготовленность; незнание техники ведения переговоров и несоблюдение переговорного протокола и этики делового общения, например, вызывающее поведение при первой встрече с западными коллегами, хвастовство и выставление напоказ своего благополучия; нередко деловые переговоры прерываются в самый ответственный момент секретаршами, охранниками, коллегами, женами и любовницами, разговорами по мобильному телефону. Русские любят говорить, что понимают, даже тогда, когда на самом деле это не так, а также стараются говорить то, что, по их мнению, от них хотят услышать (восточная привычка).

Кроме того, русские часто делают слишком обобщающие замечания и высказывают необдуманные мнения, при этом очень легко дают обещания; в процессе переговоров любимое выражение — «нет проблем», означающее попытку обойти проблему, которая на самом деле есть, не обсуждая ее или откладывая на более позднее время.

Представляют интерес советы, которые дают западные специалисты по «русским делам»<sup>73</sup> своим соотечественникам, относительно их поведения на деловых встречах с русскими партнерами:

В истории России никогда не было развитой, в западном понимании, демократии, поэтому не ждите, что они автоматически станут эгалитарными, справедливыми, беспристрастными и открытыми для прямой дискуссии. Разумно будет объяснить русским, что вы думаете об этих понятиях. Такие термины, как «демократичный», «честная игра», «прибыль», «движение денежных средств», мало что значат для них на любом языке, поэтому пользуйтесь этими словами осторожно. Вы можете основывать свои решения на фактах, для вас нейтральных, а у русских они могут вызвать эмоции.

Если у вас на руках «сильные карты», не злоупотребляйте ими, русские — гордые люди, и их нельзя унижать, кстати, они не так сильно, как вы, заинтересованы в деньгах, поэтому легче, чем вы, отказываются от сделки. Русские больше ориентированы на людей, чем на дело.

---

<sup>73</sup> По материалам авторов, в том числе: *Биллингтон Дж.* Икона и топор. М., 2001; *Тэлботт С.* Билл и Борис. Записки о президентской дипломатии. М., 2003; *Бренен Л.* Новая энциклопедия этикета. Деловой этикет 21 века. М., 2004; *Ягер Д.* Деловой протокол: Стратегия личного успеха. М., 2004; *Фишер Р., Юри У., Патон Б.* Переговоры без поражения. М., 2006; *Льюис Р. Д.* Указ. соч.; *Тромпенаарс Ф. и Хэмминден-Тернер Ч.* Национально-культурные различия в контексте глобального бизнеса. Мн., 2004; *Гестеланд Р. Р.* Кросс-культурное поведение в бизнесе. Днепрпетровск, 2003.

Выпивайте с ними между встречами, если можете, — это один из самых верных способов «навести мосты», кстати, выпивать они предпочитают сидя и часто произносят тосты и короткие речи; любят похвалу, особенно если это связано с достижениями России в технологии, а также с крупными успехами в области искусства и спорта. Постарайтесь им понравиться. Если вам это удастся, то они будут подговаривать вас «обмануть систему», так как они больше вашего не любят жесткие инструкции и в этом отношении сродни итальянцам. Как можно чаще показывайте свое недоверие к слепой власти или чрезмерной бюрократии.

Русские действуют в основном коллективно, поэтому не выделяйте кого-либо особо на переговорах. Зависть к чужому успеху — это тоже черта русского характера. Очень чувствительно русские относятся к разговорам о войне, считая, что Россия вела большинство войн, обороняясь от агрессивных соседей. Им не известна ваша версия исторических событий.

К Америке они относятся подозрительно, с примесью нескрываемого восхищения. Они уважают стариков и презирают отношение к ним американцев. Они любят своих детей больше, чем многие из нас; обменяться с ними фотографиями детей — прекрасный способ установить контакт.

При деловом обсуждении для них в первую очередь важны личные взаимоотношения, потом форма беседы, внешние проявления общения и только после этого возможность заработать.

Русские часто могут выглядеть возбужденными, однако хорошо владеют собой; смесь элементов Востока и Запада в их характере часто напоминает раздвоение личности, как у шизофреников, но пусть это вас не сбивает с толку — в нужный момент всегда проявится нужное качество.

Решение о том, что правильно и что неправильно, по представлению многих русских, определяется мнением большинства, а не законом. Чувство ностальгии у них развито доста-

точно сильно — настоящее не имеет такой власти над их мышлением, как, например, у американцев или австралийцев.

Как и немцы, на встречу они приходят без улыбки, их можно «растопить» проявлением взаимопонимания и искренности. Они, как и немцы, доверчивы, обожают поговорить по душам. То, чего они добились в жизни, достигнуто главным образом с помощью сложной сети личных отношений: «ты — мне, я — тебе». Они не ждут никакой помощи от чиновников, от государства.

Инакомыслие в целом не пользуется у русских популярностью, да и исторически более безопасным было групповое конформистское поведение, не старайтесь отделить русского от его «группы», какой бы она ни была.

### **Вопросы к теме:**

1. Каковы природно-биологические и социокультурные факторы, повлиявшие на русский национальный характер?
2. В чем двойственность структуры русского архетипа, расположенного между цивилизациями Запада и Востока?
3. Какие черты русского национального характера занимали умы выдающихся русских мыслителей, философов, литераторов, общественных деятелей?
4. Как оценивают стереотип «загадочная русская душа» иностранные исследователи?

### **Литература:**

1. *Бердяев Н. А.* Судьба России. М., 1990.
2. *Бердяев Н. А.* Истоки и смысл русского коммунизма. М., 1990.
3. *Биллингтон Дж.* Икона и топор. М., 2001.
4. *Гачев Г.* Национальные образы мира. Евразия — космос кочевника, землевладельца и горца. М., 1994.

5. *Гестеланд Р.* Кросс-культурное поведение в бизнесе. Днепропетровск, 2003.
6. *Гучков А.* Московская сага: Летопись четырех поколений знаменитой купеческой семьи Гучковых. 1780–1936. СПб., 2005.
7. *Данилевский Н. Я.* Россия и Европа. СПб., 1995.
8. *Исупов К., Савкин И.* Русская философия собственности (XVIII–XX вв.). СПб., 1994.
9. *Киссинджер Г.* Дипломатия. М., 1997.
10. *Льюис Р. Д.* Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию. М., 2001.
11. Москва. Купечество. Торговля XV — нач. XX века / Сост. А. В. Андреев М., 2007.
12. *Милов Л.* Природно-климатический фактор и менталитет русского крестьянства // ОНС. 1995. № 1.
13. Русская идея: Сб. статей. М., 1992.
14. Русская идея: Сб. произведений русских мыслителей. М., 2002.
15. *Smith H.* The Russians. N. Y., 2000.
16. *Трубецкой Н. С.* Наследие Чингисхана. М., 2000.
17. *Тэлботт С.* Билл и Борис. Записки о президентской дипломатии. М., 2003.
18. *Федотов Г. П.* Судьба и грехи России. СПб., 1992.
19. *Ягер Дж.* Деловой протокол: Стратегия личного успеха. М., 2004.

## **Тема 5. ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ВЛАСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ДЕЛОВОЙ КУЛЬТУРЫ**

Как уже говорилось, за 300 лет монгольского владычества Россия восприняла идею первенства государства над социумом. В стране утвердились верховенство и беспредел государственной власти. Имущество и сама жизнь деловых людей не были защищены от произвола государевых людей. По мере усиления государственных начал и формирования «казенной» экономики возрастали возможности бюрократии, что приводило к произволу чиновников и соответственно к расцвету мздоимства и взяточничества. В противостоянии с властью деловой человек не имел поддержки ни со стороны гражданского общества, которого просто-напросто не было, ни со стороны других деловых людей, которые еще не самоорганизовались, ни даже со стороны общественного мнения, которое с недоверием и завистью относилось к богатству, нажитому личным трудом. Считалось, причем не без основания, что его можно либо украсть, либо «получить» от власти, а следовательно, можно легко его лишиться, впав в немилость той же власти. Она его «дает», она же его и забирает. Поэтому ведущим отношением было «отношение с властью», которое в свою очередь складывалось в основном в системе неформальных отношений с чиновниками, государевыми людьми, зачастую получавшими свои должности, будучи посаженными «на кормление», т. е. предполагалось, само со-

бой, что они будут «кормиться» от населения теми способами, которые изобретут. Понятно, что чем ближе к власти, тем больше возможности во благах и привилегиях. Именно это влияло на формирование предпринимательской среды, на отношения, складывающиеся в ней. Соперничество из-за выгодного казенного заказа, из-за льготного кредита или ссуды побуждает к нечестным приемам, подлогу, обману, наветам: «Закон что дышло, куда повернешь — туда и вышло», «Не подмажешь — не поедешь» — гласила народная мудрость.

Таким образом, исторически развитие предпринимательства в России и формирование этики предпринимателей как новой социальной группы в значительной степени определялось характером отношений, складывающихся между ними, с одной стороны, и представителями государственных органов — с другой.

В советское время, когда предпринимательство осуждалось и не признавалось официально, черты предприимчивости, предпринимательский импульс продолжали существовать в российской экономике, приспосабливаясь к условиям хозяйственно-экономической деятельности по «правилам игры», задаваемым командно-административной системой, что не могло не наложить своего отпечатка на развитие российской деловой культуры. Результатом соединения двух противоречивых тенденций: подчиненности государству, номенклатуре, с одной стороны, и стремления следовать здравому смыслу — потребности в реализации упомянутого импульса, с другой, стали следующие характерные черты деятельности предпринимателей: попытка уйти от давящего государственного пресса и в то же время постоянная апелляция к государственной поддержке, стремление обойти директивные предписания при сохранении видимости законности; огромная сила неформальных отношений по горизонтали и вертикали; централизация управленческих функций и стремление контролировать все стороны произ-

водственного процесса; трудоголизм и высокая адаптивность; авторитарность и патернализм по отношению к подчиненным.

Многие из характеристик деловой культуры, сформировавшиеся в советский период, продолжают воспроизводиться и в современной обстановке.

История отношений власти и бизнеса в постсоветской России насчитывает четыре основных этапа. На первом (1991–1996) происходило становление предпринимательского сообщества, внутри которого достаточно быстро выделилась бизнес-элита, располагавшая тесными связями с госаппаратом. Первоначально отношения власти и бизнеса определялись логикой отношений между патроном и клиентом, где роль патрона принадлежала государству и высокопоставленным чиновникам.

На втором этапе (1996–1998) завершилось формирование бизнес-элиты, а ее значительная роль в президентской избирательной кампании 1996 г. привела к возникновению феномена «олигархии». Крупный бизнес перестал быть послушным клиентом административной элиты и начал диктовать свои условия, а наиболее приближенные к власти предприниматели превратились в «делателей королей».

После августовского финансового кризиса наступил третий этап (1998–2000). Финансовая база «олигархии» оказалась подорванной. Началось постепенное разрушение ее политического влияния.

Начало четвертому этапу в марте 2000 г. положило избрание президентом В. В. Путина. Произошло усиление президентской власти. Становление нового политического режима сделало неизбежной перестройку взаимоотношений государства и бизнеса. Вместо старых «правил игры», существовавших в период «олигархизации» и построенных на «политической торговле» с федеральным центром, были предложены «новые», составной частью которых стало снижение уровня отношений между бизнесом и государст-

вом и создание Совета по предпринимательству при правительстве как площадки для организованного диалога (одновременно началось формирование аналогичных структур в федеральных округах).

Феномен «олигархии» практически исчез, поскольку бизнес-элита лишилась прежнего политического статуса, наделявшего ее политической автономией и позволявшего диктовать свои условия власти. В то же время большинство представителей крупного бизнеса сохранили свои позиции в экономике страны. Однако власть стала значительно менее от него зависимой. При этом она не враждебна политически лояльному бизнесу, отношения с которым пытается строить в рамках новой модели, что предполагает их институциональное закрепление, перевод в режим консультаций и «корпоративизацию», т. е. подключение союзов и ассоциаций бизнеса в качестве посредника.

Установлению нормальных партнерских отношений власти и бизнеса могут способствовать постоянный диалог между ними, направленный на поиск консолидированных подходов к проблемам развития страны и общества, путей выхода из кризиса; формирование цивилизованного представительства предпринимательских структур в законодательных органах власти через совершенствование законодательства о выборах, политических партиях, применение системы прозрачных избирательных процедур; становление современного корпоративизма; формирование цивилизованного лоббизма, развитие социального партнерства; продвижение идей социальной ответственности бизнеса. Все это взаимосвязанные, взаимообусловленные направления, успех или неуспех одного из них влияет и на остальные компоненты современного политического процесса. Так, в результате структурирования бизнеса, и особенно совершенствования крупных финансово-промышленных групп, становления уже не только посреднического, но и чисто промышленного капитала пришло осознание необходимо-

сти «делиться» не только доходами, но и ответственностью перед обществом («социальной ответственностью»), согласно которой успешность бизнеса зависит от создания необходимых, лучших, чем прежде, условий жизни не только для собственных наемных работников, не только для градообразующих, но уже приватизированных частных предприятий, но и для населения страны в целом, особенно самых неимущих, незащищенных его слоев.

Концепция «социальной ответственности бизнеса», опираясь на западный опыт, применительно к российским условиям предусматривает необходимость для корпораций принимать на себя широкие социальные обязательства. Руководствуясь системой социальных приоритетов, определяемых правительством, и действуя на основе знакомого им и проверенного временем критерия прибыльности, корпорации могут способствовать и способствуют и развитию производства, и совершенствованию социальной системы, отражающей потребности самых широких слоев населения<sup>74</sup>.

Что касается значения корпоративизма, оно определяется тем, насколько успешно общественные ассоциации промышленников и предпринимателей могут решить свои задачи: достаточно четко сформулировать на внутрикорпорационном уровне основные требования и отразить интересы входящих в них промышленно-предпринимательских групп; эффективно представлять эти группы в организациях, осуществляющих взаимоотношения с государственным аппаратом, депутатским корпусом, политическими партиями; поддерживать рационально необходимое единство в самой деловой среде; оказывать своим членам различного рода полезные информационные, консультативные, посреднические услуги.

Такие ассоциации призваны обеспечивать представителям бизнеса вовлеченность в процесс принятия государст-

---

<sup>74</sup> См.: Шамхалов Ф. И. Государство и экономика (власть и бизнес). М., 1999. С. 84.

венных решений: доступ в центральные эшелоны власти через контакты с высшими государственными чиновниками и консультации по затрагивающим интересы данной корпорации вопросам; выработку политического курса в рамках структур, где корпорации предпринимателей и промышленников официально участвуют в разработке ключевых решений наряду с государственными чиновниками; проведение в жизнь намеченного политического курса при непосредственном участии представителей, выражающих корпоративные предпринимательские интересы. При этом ассоциации должны стремиться получать от правительства необходимые полномочия и взять на себя ответственность (при поддержке принудительной силы государства) за процесс принятия решений.

Все это свидетельствует о том, что предприниматели стараются строить отношения с властью на консолидированных корпоративных принципах, учитывающих не только частные интересы, но и интересы государства и общества. В конце концов не важно, сам ли бизнес начал меняться в лучшую сторону или его к этому принудили, — главное, что наряду с погоней за прибылью он начал задумываться о своей ответственности перед обществом, о формах диалога с ним, о формировании более позитивного имиджа организаций, корпораций, их лидеров, о создании определенных кодексов поведения, при соблюдении которых общество вернет ему доверие или, по крайней мере, изменит к лучшему свое отношение к нему. Так, Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП) — общественная структура, в которую после трансформирования вошли крупнейшие отечественные олигархи, «естественные монополисты», «красные директора» и прочие, действует в соответствии с не писанными пока, но признаваемыми большинством кодексами чести бизнесмена. При этом она не собирается апеллировать к государству: конфликты между «олигархами» должен рассматривать своеобразный «суд

офицерской чести», который может обязать одних выполнить долг перед другими. Для тех, кто эти соглашения перестанет соблюдать, будет введена жесткая система бойкота, так, как это делается во всем мире<sup>75</sup>.

Весьма актуальна для России проблема формирования цивилизованных лоббистских отношений. Лоббизм, деятельность «групп интересов», «групп давления» проявляется на разных уровнях, в разных структурах, но это всегда давление определенных групп на государственные органы с целью принятия тех или иных политических или экономических решений в интересах этих групп. В современных российских условиях существует и действует лоббизм «черный», нелегитимный, теневой, непрозрачный, земляческий, криминальный. Практика западных стран показывает, что возможен его перевод в цивилизованное русло. Следует отметить, что, несмотря на отсутствие закона о лоббировании, в последнее время наблюдается движение от лоббизма «дикого» к лоббизму цивилизованному. Постепенно складываются легитимные возможности для участия в выработке и принятии решений как наиболее заинтересованных групп, так и высококомпетентных специалистов. Однако требуется формирование юридически четко регламентированной системы современного лоббизма, которая может в значительной степени способствовать созданию дополнительных преград на пути коррупции<sup>76</sup>.

Сегодня весьма значительная, преобладающая часть бизнес-сообщества совершенно искренне готова содействовать максимально возможному снижению коррумпирован-

---

<sup>75</sup> См.: Угодников К. Мне не нравится слово «олигарх» //Российская газета. 2000. 5 дек.

<sup>76</sup> См.: Ильичева Л. Е. Лоббизм и интересы предпринимательства. М., 2000; Любимов А. П. Политическое право и практика лоббизма (Антикоррупционный проект). М., 2001; Перегудов С. П. Политический лоббизм. СПб., 2003.

ности власти и активно участвует в законотворческой деятельности в этой области. В частности, в сфере экономики и финансов совместная деятельность законодательной и исполнительной властей при активном участии представителей бизнеса ориентирована на совершенствование механизмов борьбы с коррупцией и разумное определение доли государственного присутствия. Однако этот процесс зависит не только и не столько от предпринимателей. Поэтому значительно более активно они проявляют себя в формировании и утверждении определенных моральных норм и правил, которыми они сами должны руководствоваться, чтобы не оказаться в криминальной «тени». Так, коллективом авторов под руководством А. М. Сидорина был разработан проект этического кодекса лоббистской деятельности в России. В качестве основных принципов и норм поведения лоббистов в кодексе названы: честность, благопристойность, правдивость.

Собственный этический кодекс, где закреплены основные принципы честного и этичного менеджмента, создала Ассоциация менеджеров. В качестве «этического документа государственного уровня» усилиями ФКЦБ был разработан Кодекс корпоративного управления. Однако он не нашел поддержки и в силу того, что государство начинало диктовать бизнесу этические нормы, которые ему самому чужды, и потому, что в стране, где к бизнесу относятся по принципу «тамбовский волк тебе товарищ», принятие этого кодекса властью и предпринимателями вообще под вопросом. В прессе регулярно сообщается о том, что документами подобного рода начинает руководствоваться все больше предпринимательских организаций и в российских регионах.

Безусловно, что развивающееся современное государство не стоит в стороне от становления предпринимательства, и властям всех уровней не безразлично, как идут дела в этой сфере.

Тем не менее предприниматели неоднозначно оценивают отношение к ним со стороны власти и в целом считают, что противодействие выражено сильнее, чем поддержка. Взаимоотношения с представителями государственных структур как на федеральном, так и на региональном, местном уровне оцениваются как напряженные, конфликтные, с низким уровнем взаимного доверия.

Власть претендует на то, чтобы влиять на предпринимательство, определять его общие судьбы, она готова выражать в политических установках цели содействия предпринимательству, стремясь в то же время получать разнообразную поддержку от предпринимателей, иметь их в рядах своих сторонников и союзников, а также спонсоров и инвесторов.

Предпринимателям, в свою очередь, интересно и выгодно уметь влиять на политиков, получать поддержку, действовать в условиях благоприятной для них политической и правовой атмосферы.

Сегодня нельзя не видеть, что в своей политике государство, исполнительная власть не всегда уделяют должное внимание предпринимательским, банковским структурам еще на стадии их формирования, ограничиваясь в основном исполнением формальных обязанностей. Тем не менее в настоящее время в России накапливается определенный опыт в проведении политики в отношении предпринимательства.

Это в значительной мере способствовало тому, что около одной трети промышленных предприятий смогли адаптироваться к рыночным условиям и при благоприятном изменении экономической конъюнктуры в стране способны к самостоятельному росту.

Суть государственной политики в развитии предпринимательства должна заключаться в создании равных стартовых условий для всех участников экономической деятельности, в ее разумном, эффективном политико-правовом стимулировании.

Поддержка государством предпринимательства включает в себя комплекс норм и совокупность действий по обеспечению стабильных, непротиворечивых, отвечающих праву связей государства с хозяйствующими субъектами, которые дают им возможность самостоятельно и прибыльно работать, конкурируя с другими структурами, в полном объеме выплачивать в государственный бюджет все налоговые начисления и получать действенную помощь от государственных органов.

Очень важный аспект отношений государства и предпринимателей — это отношения их как субъектов бизнеса, а также отношения, возникающие в связи с вмешательством государства в рыночную экономику.

Сегодня предпринимательство, основанное на частной собственности и личном интересе, — неотъемлемая и важнейшая часть экономики России. Существуют различные формы предпринимательства: частное; государственное (здесь имеется в виду, прежде всего, не столько тот факт, что государство выступает в качестве предпринимателя, сколько то, что те или иные государственные или общественные предприятия действуют на принципах предпринимательства, при этом государство и его органы не несут ответственности по обязательствам государственного предприятия, а предприятие не отвечает по обязательствам государства и его органов); совместное — форма производственно-хозяйственной деятельности партнеров двух или нескольких стран, содержанием которой является кооперация в сферах производства и обращения в научно-технической, инвестиционной и сервисной областях.

Существуют разные взгляды на роль государства в условиях рынка. Так, одним из ведущих поборников рыночного мышления в экономике XX в. был Ф. А. фон Хайек (1899–1984), который резко выступал против всяких попыток путем регулирования или других видов государственного вмешательства посягать на свободное рыночное ценообра-

зование. В настоящее время Хайек стал культовой личностью в экономике для так называемых «новых либералов», которые хотят радикально отказаться от какого-либо регулирования экономики. М. Фридман, лауреат Нобелевской премии, бесспорный лидер Чикагской школы, которая характеризуется очень сильной верой в свободный рынок, утверждал, что рыночная экономика функционирует наилучшим образом, когда ее оставляют в покое, а массовая безработица 30-х гг. прошлого столетия была результатом плохой денежной политики, но не следствием нестабильности рыночной экономики.

Однако многие исследователи придерживаются иных позиций, считая, что модель «чистой» рыночной экономики, которую отстаивают «новые либералы», основана на недостатке реализма. Нереалистично уже само упование на так называемую «совершенную конкуренцию». В действительности рынок отнюдь не отличается совершенной конкуренцией: там существуют преимущества для крупного производства, что ведет к монополии и олигополии (рынок контролируется небольшим числом предприятий); в ряде случаев предприятия организуют картели, т. е. заключают более или менее тайные соглашения для ограничения конкуренции и удержания цен; новым предприятиям, как правило, очень трудно утвердиться на рынке в этих условиях.

Сторонники школы промышленной стратегии считают вмешательство государства в хозяйственную жизнь оправданным и целесообразным. Этот термин более всего распространен в США, хотя сама стратегия — в Западной Европе и Японии. Близкие по содержанию термины: индикативное планирование и, в некоторой степени, физическая экономика.

По мнению экономистов этого направления, рынок, помимо всего прочего, дает сбой и в том, что касается долгосрочного хозяйственного развития, ибо не способен эффективно размещать невоспроизводимые природные ресурсы,

плохо обеспечивает концентрацию усилий на перспективных направлениях научно-технического прогресса, не стимулирует достаточных вложений в фундаментальную науку и т. д. Более того, они считают, что само дальнейшее существование человечества зависит именно от научно-технического прогресса. Поэтому правительства должны дополнять рыночные механизмы специальной финансовой политикой. Более резко высказывается известный американский экономист, сторонник физической экономики Линда Ларуш: «...Никогда более деньги не должны быть чем-то большим, чем средством для стимулирования производства и физического производства и физического распределения вновь созданных реальных товаров»<sup>77</sup>.

В сегодняшнем мире рыночная и плановая экономика сочетаются различным образом. На практике границы их довольно расплывчаты, в зависимости от степени рыночного управления и государственного регулирования, а также от смешения различных форм собственности.

Государственный сектор экономики сегодня достаточно внушителен и в ряде развитых стран составляет от 30 до 60 процентов в промышленности и непромышленных сферах. При этом замечена закономерность, что государственный сектор, если он достиг определенных размеров, может далее развиваться на основе внутренней логики принятия политического решения. Это значит, что люди, принимающие решения в области экономической политики, не только преследуют «чисто экономические цели», но и стремятся укрепить и расширить свою власть.

Кроме того, многие считают, что государственный сектор вообще уступает в эффективности частному и поэтому в значительной мере должен быть приватизирован. Однако степень эффективности производства товаров и услуг едва

---

<sup>77</sup> Ларуш Л. Вы на самом деле хотели бы все знать об экономике? М., 1992. С. 5.

ли определяется непосредственно отношениями собственности, т. е. тем, является ли деятельность государственной или частной. Поэтому для повышения эффективности производства в первую очередь следует принять меры против ненужных монополий, как в государственном, так и в частном секторах.

Сегодня, когда мир, сотрясают один за другим кризисы, прежде всего финансовые, уже не требуется особых доказательств того факта, что вместе со стимулирующей прогрессивное развитие конкуренцией усиливаются и заключенные в ней негативные силы. Сиюминутные, текущие выгоды конкурирующих на рынке субъектов обостряют элементы стихийного неконтролируемого развития. Поэтому на Западе уже довольно давно государство применяет многообразные способы экономического воздействия, направленные на обуздание негативных факторов стихии конкуренции. Вместе с такими старыми формами внесения начал экономической организованности, как государственное регулирование продолжительности рабочего дня, условий найма рабочей силы, социального страхования, создание таможенно-пошлинных систем, сегодня все больше применяются в тех или иных формах руководящая и управляющая функции государства, чтобы конкурентно-рыночные силы заключить в организованные рамки. Разрабатываются кратко-, средне- и долгосрочные планы, которые реализуются при помощи различных мер стимулирующего характера: квоты производства, политика налогов, цен, финансово-кредитные и денежные рычаги воздействия на производство, субсидии и обязательные экономические нормативы, такие как ускоренная амортизация, регулирование экспорта и импорта капиталов и товаров, инвестиционная политика, нормативные формы рыночных отношений.

Кроме того, используется прямое планомерное регулирование общественного (государственного) сектора экономики, а также политика перераспределения общественного

продукта и национального дохода, которая охватывает от одной трети до трех пятых общего объема.

Для России необходимо создание действенных стимулов предпринимательской и трудовой активности людей. В процессе развития отношений собственности приоритет следует отдавать той или иной ее форме, в соответствии с критерием эффективности в конкретных условиях. Отсюда — плюрализм собственности и многоукладность экономики. При этом, безусловно, должны учитываться национальные особенности российского менталитета — коллективизм и общинность, государственность, необходимость экономических скреп для столь многообразной и обширной страны.

Государство, являясь политическим институтом, должно быть и инструментом выполнения общих экономических и социальных функций. Оно обязано быть активным субъектом рыночных отношений, а не только «ночным сторожем». В связи с этим функции государства в реформировании экономики должны быть следующими:

- создание общих законодательных и правовых предпосылок, своего рода правил игры для всех субъектов рыночной экономики;
- прямое государственное владение основными компонентами инфраструктуры народного хозяйства, естественными монополиями, особо важными производствами (оборонная продукция, драгоценные металлы, алкоголь) и управление ими;
- разработка и проведение активной промышленной политики, участие в ключевых инвестиционных программах путем полного или частичного финансирования, предоставления экономических гарантий, льготных кредитов и других видов финансовой помощи;
- участие в распределении и перераспределении ВВП через госбюджет, активное использование таких ин-

струментов макроэкономического регулирования, как налоги, акцизы, тарифы, пошлины, банковский процент, антимонопольный контроль над ценами, управление денежным обращением; проведение гибкой внешнеэкономической политики, в частности, защита основных секторов национальной экономики с помощью протекционистских мер, перенесение центра тяжести с импорта товаров на импорт капитала, предотвращение утечки национального капитала;

- проведение социальной политики в области доходов и их дифференциации, социальные программы, программы развития науки, культуры, образования, здравоохранения.

Подытоживая все вышесказанное, можно утверждать, что государство играет в деловой культуре определяющую роль. Однако оно всегда персонифицировано, представлено конкретными людьми: парламентариями, чиновниками в первую очередь. Центральной проблемой на этом уровне является проблема коррупции. Она в точном значении этого термина разлагает деловую культуру и все общество. Поэтому основное, что могло бы сделать государство, — это упорядочить правовые отношения бизнеса и власти.

Разумная степень государственного регулирования экономики — важнейшая проблема современного общества. Трудность ее решения в том, что, с одной стороны, без такого регулирования возникает опасность «дикого капитализма» с его войной всех против всех, с другой — есть, правда, меньший риск удушения предпринимательской инициативы бюрократической волокитой, бесчисленными подзаконными актами. Кроме того, и это один из самых мощных и неистребимых источников коррупции, под видом заботы об общественных интересах у чиновников патологически быстро растет стремление регламентировать мельчайшие движения предпринимателей, разрешать их или не

разрешать, что является питательной средой для вымогательства, взяточничества.

В книге П. Н. Шихирева<sup>78</sup> на основании материалов многочисленных дискуссий, конференций, социологических и социально-психологических исследований на тему «Власть и предпринимательство» сформулированы следующие рекомендации, выполнение которых позволило бы устранить барьеры на пути утверждения здоровых принципов ведения дел в России:

- создать такую систему законов и нормативных актов, которая была бы проста, понятна и недвусмысленна при ее толковании предпринимателями и государственными чиновниками; в первую очередь это касается налоговой сферы и порядка регистрации дела;
- вытеснить организованную преступность в традиционные для нее сферы, обеспечив надежную безопасность честных предпринимателей;
- максимально снизить удельный вес и значение разрешительного принципа по сравнению с регистрационным;
- свести к возможному минимуму необходимость личных контактов чиновников и предпринимателей, сделав исключение для совместных коллективных обсуждений общих проблем;
- считать недопустимой так называемую презумпцию виновности предпринимателя, согласно которой каждый предприниматель — это потенциальный преступник и мошенник;
- рассматривать нарушение экономических прав предпринимателей (необоснованный арест на банковские счета, изъятие документации или даже средств) как преступление против безопасности общества;

---

<sup>78</sup> Шихирев П. Н. Введение в российскую деловую культуру. М., 2000. С. 177–179.

- создать гарантии (в том числе международные) нерушимости принципа частной собственности;
- содействовать участию представителей предпринимателей в законодательных органах; сделать эффективной систему арбитража и исполнения судебных решений, введя на некоторых инстанциях представителей предпринимательских объединений.

Различные объединения предпринимателей — союзы, ассоциации и т. п. — играют ключевую роль в оптимизации деловой культуры, поскольку они являются тем звеном, той инстанцией и тем уровнем в системе жизнедеятельности предпринимательства, где соединяются индивидуальные и коллективные групповые интересы. Здесь наиболее остро чувствуются все проблемы, в том числе и этические. Не случайно одним из самых первых профессиональных кодексов в постсоветский период был Кодекс чести банкира, принятый Ассоциацией российских банков в мае 1992 г.

По мнению П. Н. Шихирева<sup>79</sup>, профессиональным и общественным объединениям предпринимателей целесообразно было бы предпринять следующие шаги:

- обсудить в ассоциациях проблемы современной российской деловой культуры и значение Этического кодекса в ее развитии;
- учредить в ассоциациях комитеты (комиссии) по профессиональной этике;
- систематически делать достоянием гласности в своих изданиях наиболее яркие примеры позитивного поведения членов ассоциации, проводить среди них конкурсы на лучшую моральную репутацию;
- оповещать членов ассоциации о наиболее вопиющих случаях нарушения профессиональной этики, вплоть до включения в «черные списки» ненадежных партнеров;

---

<sup>79</sup> Шихирев П. Н. Указ соч. С. 179.

- проводить регулярные семинары и учебу для работников подразделений по работе с персоналом, часто сталкивающихся с этическими проблемами; издавать пособия и руководства по развитию ценностной ориентации сотрудников; обсуждать на уровне первых руководителей тенденции развития этических принципов ассоциации;
- заботиться о создании достоверного образа ассоциации и ее членов в общественном сознании;
- совместно с другими близкими или смежными по типу деятельности объединениями обсуждать общие проблемы, например отношений с государством, его учреждениями и чиновниками.

В связи с этим можно было бы учредить звание «Предприниматель (фирма) года»<sup>80</sup> и проводить конкурс на это звание, в соответствии с чем предусмотреть для десяти лучших предпринимателей:

- гарантию льготных кредитов;
- включение их в общественные комитеты по этике в качестве членов или экспертов, демонстрируя тем самым признание их морального авторитета;
- внесение в «золотой список предпринимателей России» как признание их многолетней безупречной репутации.

В целом анализ взаимоотношений между властью и бизнесом в России позволяет сделать следующие выводы:

- предпринимательство стало важным объектом современной российской политики, процессы укрепления отечественного бизнеса продолжают нарастать, чему способствуют политическая деятельность и реформы со стороны государственных властей;

---

<sup>80</sup> По примеру того, как это уже делает «Гильдия финансовых менеджеров» в течение последних десяти лет.

- взаимоотношения внутри бизнеса, как и его отношение с властями, только начинают цивилизованно регулироваться, но уже можно считать вполне справедливым утверждение, что Россия стоит на пороге качественных перемен. Бизнес стремится конструктивно взаимодействовать с властью, а общество относится к предпринимательству более адекватно.

Что касается тенденций развития российской деловой культуры, среди них, по мнению экспертов, можно выделить следующие:

- высокий уровень образованности хозяйственной элиты сохранится, но в ее рядах увеличится число профессиональных экономистов, юристов и людей других «рыночных» специальностей. В сфере же малого бизнеса (за исключением инновационного технологического предпринимательства) уровень образования будет снижаться в связи с массовым развитием этого вида бизнеса и притоком в него большого числа людей, в том числе со средним и неполным средним образованием;
- в сфере деловых норм ослабятся элементы организованного насилия в горизонтальных хозяйственных отношениях (связи с партнерами, клиентами, поставщиками, сбытовиками и т. д.). Вымогательство в вертикальных отношениях (связи с властями разного уровня), несмотря на объявленную антикоррупционную программу, не прекратятся;
- в первые два десятилетия нынешнего столетия российская деловая культура будет ориентирована на западные формы, связанные с заимствованием технических приемов и стилей деловой этики. Однако под этой оболочкой сохранятся и даже укрепятся национальные устои деловой этики — уже не только как элемент традиции, но и как осознанная позиция хозяйственников;

- для динамики хозяйственно-политических позиций предпринимателей будут характерны сдвиги в сторону национально-патриотической ориентации и одновременно социальной ответственности бизнеса (по крайней мере, этот сдвиг будет более активно демонстрироваться);
- социальные позиции предпринимателей в большей степени будут зависеть от политической ситуации и целенаправленной работы средств массовой информации. Но в любом случае проблема легитимности предпринимательской деятельности в глазах населения останется достаточно острой.

Из всего вышесказанного следует, что зависимость бизнеса от власти по-прежнему велика. И сейчас предпринимателю позволяют сохранить свое дело лишь в той мере, в которой он обслуживает нужды властей соответствующего уровня: малое предприятие — главу местной администрации, среднее — мэра, крупное — губернатора, финансово-промышленная группа (ФПГ) — федеральную власть. И не случайно, по данным опроса, проведенного Центром региональных прикладных исследований и журналом «Эксперт», доступ к рычагам власти является главным ресурсом влияния для значительной части (более 20 %) предпринимательства. Ему заметно уступают все остальные, даже такой важный для предпринимателя ресурс, как капитал<sup>81</sup>.

### **Вопросы к теме:**

1. Какова история взаимоотношений власти и предпринимательства в России?
2. Как в России понимается проблема разделения власти и собственности?

---

<sup>81</sup> Цит. по: Прохоров А. П. Русская модель управления. М., 2002. С. 342.

3. Каковы новые правила игры для большого бизнеса?
4. Охарактеризуйте взаимоотношения государства и бизнеса в период глобального финансового кризиса 2008 — 2009 гг.

### ***Литература:***

1. *Альтшулер И. Г., Городнов А. Г.* Диалектика бизнеса. Ситуации, суждения, парадоксы. Н. Новгород, 2002.
2. *Болдырев Ю.* Похищение Евразии. М., 2003.
3. *Ильичева Л. Е.* Лоббизм и интересы предпринимательства. М., 2000.
4. *Ларуш Л.* Вы на самом деле хотели бы все знать об экономике? М., 1992.
5. *Любимов А. П.* Политическое право и практика лоббизма (Антикоррупционный проект). М., 2001.
6. *Мухин А. А.* Бизнес-элита и государственная власть: Кто владеет Россией на рубеже веков? М., 2001.
7. *Мухин А. А.* Новые правила игры для большого бизнеса в редакции Владимира Путина. М., 2004.
8. *Перегудов С. П.* Политический лоббизм. СПб., 2003.
9. *Прохоров А. П.* Русская модель управления. М., 2002.
10. *Сироткин В. Г.* Сталин. Как заставить людей работать. М., 2004.
11. *Угодников К.* Мне не нравится слово «олигарх» // Российская газета. 2000. 5 дек.
12. *Шихирев П. Н.* Введение в российскую деловую культуру. М., 2000.

## **Тема 6. КОНКУРЕНЦИЯ И РОССИЙСКАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ**

Развитие человеческого общества по своей сути является развитием форм и методов конкуренции. И, следовательно, степень прогрессивности того или иного общества определяется в первую очередь долей населения, вовлеченного в конкурентную борьбу. Идеальное общество — это общество, где каждый может принять в ней участие.

В государствах Древнего Востока конкуренции как таковой не было. Обязательное следование вековым традициям практически исключало возможность выбора вариантов поведения в любой сфере, поэтому развитие внутри каждого древневосточного общества шло чрезвычайно медленно. Прогресс происходил лишь за счет соперничества между государствами, причем государства конкурировали исключительно военными методами. Государство, в котором благодаря каким-либо факторам (географическим, этническим, социальным, историческим и пр.) складывалась более развитая система управления, формировалась более высокая материальная культура, получало больше шансов победить в военной конкуренции. Оно захватывало соседние территории, внедряя там свой образ жизни, свою систему государственного управления, а иногда и свою религию. Таким образом, прогресс шел через захват и разрушение сложившихся базовых ячеек-государств, темпы его были чрезвычайно низки, плата за него была очень высока — гибель целых народов, культур, цивилизаций, колоссальные материальные потери. Л. Н. Гумилев пишет об этом времени: «Они

все время воевали, беспощадно уничтожали друг друга, стремясь овладеть землями и богатством соседей. Причем они стремились не покорить людей, нет, они убивали их и заселяли освобожденные земли своими потомками. Даже выражение было — “вырезать город”, то есть убить всех, включая детей, а потом своими детьми населить страну»<sup>82</sup>.

Индоевропейские племена и народы сумели выработать внутри себя новый организационный и социальный механизм (так называемую варновую систему), который поддерживал внутреннюю конкуренцию. В обществе появился слой населения, ориентированный на конкурентную борьбу. Это дало индоевропейским народам колоссальное преимущество, и они в короткий по историческим меркам срок захватили значительную часть Евразии. Темпы прогресса на захваченных территориях значительно ускорились.

В средневековых феодальных обществах основное население составляли крестьяне, существующие в условиях натурального хозяйства. Друг с другом они непосредственно не конкурировали ни за ресурсы, ни за рынок сбыта (прежде всего, в связи с нерыночным характером экономики), поэтому конкуренция шла не экономическим, а главным образом военным путем. Преимущества ведения хозяйства в тех или иных феодальных владениях выявлялись в битвах и сражениях между феодалами. Очевидно, что шансов победить в феодальной войне больше было у того феодала, в чьих владениях лучше система обработки земли, продуктивнее работают крестьяне, выше рыцарская мораль и пр. Цена прогресса, который шел подобным образом, довольно высока, но все-таки несколько ниже, чем в Древнем Востоке. Здесь речь не шла об истреблении целых народов или об исчезновении государств. Механизм феодальных усобиц перенес конкуренцию внутрь страны, а войны между государствами даже в случае окончательной победы одной из

---

<sup>82</sup> Цит. по: Прохоров А. П. Указ. соч. С. 16.

сторон означали лишь смену правящей верхушки. Таким образом, плата за прогресс стала ниже, а доля населения, вовлеченного в конкуренцию, увеличилась.

В эпоху Нового времени, при классическом капитализме, основная хозяйствующая и конкурирующая единица — предприятие (мануфактура, торговая компания, фабрика). Конкуренция происходит экономическим путем, в первую очередь путем ценовой войны за покупателя. Предприятие, чья система управления лучше, чьи приказчики честнее, управляющие квалифицированнее, торговые агенты предприимчивее, рабочие добросовестнее, имеет больше шансов захватить рынок, подавить конкурента и довести его до банкротства. И хотя банкротство влечет за собой безработицу и обнищание многих людей, тем не менее некоторые из них имеют шанс поступить на работу к своим недавним конкурентам, поскольку захваченная последними часть рынка требует расширения. Итак, в конкуренцию вовлекаются уже широкие слои населения, темпы прогресса увеличиваются, плата за него по сравнению с предыдущими эпохами ничтожно мала: речь идет уже не о гибели людей (если не считать случаев, когда проигравший в конкурентной борьбе собственник пускал себе пулю в лоб), а лишь о разорении предприятия. Общество на значительно более ранних этапах может отличить эффективное хозяйство от неэффективного.

Следующий этап — XX в., период создания акционерных обществ. Если у предприятия есть преимущества в какой-либо значимой области — в системе управления, маркетинге, технологическом процессе, оно начинает давать большую прибыль, что сразу же отражается на фондовом рынке: если прибыль хоть на доллар выше среднеотраслевой, акционеры продают акции менее прибыльного предприятия и покупают акции более прибыльного. Капитал перетекает в преуспевающую фирму, у которой появляется возможность, купив акции конкурента и получив доступ к управлению его фирмой, модернизировать ее. Таким образом, акционерная фор-

ма собственности, во-первых, позволяет более тонко, на более ранней стадии выявлять конкурентные преимущества хозяйственных ячеек общества; во-вторых, минимизирует общественные потери от конкурентной борьбы. Слой людей, вовлеченных в конкуренцию, значительно расширяется, что на деле означает дальнейшую демократизацию общества.

В каждой из упомянутых выше эпох существует ведущий класс общества. Конкурентная борьба идет среди представителей этого класса, и именно этот класс способствует историческому прогрессу.

В древневосточном обществе этот класс представлен одной правящей семьей — фараона, императора, монарха, власть которых абсолютна, они присваивают себе ресурсы всей страны, всем распоряжаются (система поголовного рабства), поскольку им не с кем конкурировать, т. е. внутри государства конкуренции как таковой нет, конкурируют между собой государства.

В Средневековье конкурентная борьба идет через посредничество феодалов. Именно этот обширный класс является ведущим.

В период классического капитализма общество движется и развивается благодаря стремлению промышленников, купцов и банкиров к наживе, так как именно это стремление обуславливает развитие конкурентных отношений.

В период современного капитализма, в результате так называемой управленческой революции, ответственность за ведение бизнеса перешла от владельцев к наемным управляющим (менеджерам). Менеджер становится центральной фигурой конкуренции. Сегодня успех в деле сопутствует тем, кто способен быстро, квалифицированно и смело принимать решения. Современный рынок требует жестокой борьбы управленческих решений. Благодаря менеджерам конкурентоспособные фирмы могут захватить определенный сегмент рынка, расширить объемы производства и спектр оказываемых услуг, скупить акции своих неудачли-

вых конкурентов. Поэтому именно менеджеры являются ведущим «классом» современного общества. Этот «класс» и присваивает себе непропорционально большую долю общественного пирога. Так, если в 1980 г. в США генеральные директора корпораций в среднем зарабатывали в 42 раза больше, чем высококвалифицированный рабочий, то в начале XXI в. эти заработки различались уже в 475 раз<sup>83</sup>.

В сегодняшней России также не миновать управленческой революции. Российский рынок на пороге нового этапа развития, когда фигура управляющего окажется в центре общественно-хозяйственной жизни, формируя новую российскую рыночную культуру. Менеджеры все больше и больше выходят на передний план, заслоняя собственников. Однако если на Западе революция менеджеров — это усиление зависимости «управленческое решение — прирост капитала», то в России от управляющих все больше зависит экономическое и социальное положение государства: рабочие места, налоги, золотовалютные накопления страны, социальная стабильность.

Но, прежде чем говорить об управленческой революции в России, следует рассмотреть характерные особенности системы управления Российского государства и проследить роль конкуренции в его экономическом развитии.

Система управления в России всегда обеспечивала большую степень мобилизации ресурсов, чем в соседних странах. В бедном и малонаселенном Московском царстве при Иване Грозном было собрано для Ливонской войны невиданное по тем временам стотысячное войско, правда в большинстве своем плохо вооруженное и необученное. Европейские армии того времени были, как правило, на порядок меньше по численности, но состояли из хорошо вооруженных и обученных профессионалов<sup>84</sup>.

<sup>83</sup> Прохоров А. П. Указ. соч. С. 21.

<sup>84</sup> См.: Хромов И. А. Очерки экономики докапиталистической России. М., 1988. С. 32.

В. О. Ключевский в исследовании «Сказания иностранцев о Московском государстве» по поводу мобилизации человеческих ресурсов приводит следующие свидетельства иностранцев: «Герберштейн (германский дипломат, оставивший записки о средневековой России. — Г. С.) говорит, что... служилым людям редко дается покой. Отношения Московского государства к западным соседям были такого рода, что не война, а мир был случайностью; на востоке шла непрерывная борьба со степными хищниками, против которых ежегодно выставлялось на Украину значительное войско.

О числе войска имеем различные показания. Те из иностранных писателей, которые не были сами в России, сообщают огромные цифры... По показанию Иовия (итальянский епископ Павел Иовий Новокомский. — Г. С.), великий князь Василий всегда мог выставить в поле до 15 000 всадников. По свидетельству Иоанна Ласского, гнезенского архиепископа, обыкновенное число конного войска московского государя превышало 200 000 человек. Адам Климент, со слов своих соотечественников, бывших в Москве, говорит, что, готовясь к войне, московский государь никогда не вооружает меньше 900 000 человек, из них 300 000 выводятся в поле, из остальных составляются гарнизоны, располагаемые в пограничных местах для обороны государства. Ченслер<sup>85</sup> ограничивается цифрой в 200 000–300 000, которых государство могло выставить в поле... На взгляд Поссевина<sup>86</sup>, число войска было очень велико сравнительно с населенностью страны: он говорит, что на 10 жителей один служит или в царских телохранителях, или в походе, или в гарнизонах по крепостям»<sup>87</sup>.

---

<sup>85</sup> Англичанин, возглавивший в 1553 г. экспедицию, снаряженную «обществом купцов, искателей открытия стран...».

<sup>86</sup> Антоний Поссевина — иезуит, посланный папской курией для выяснения возможностей обращения России в католицизм.

<sup>87</sup> Ключевский В. О. Сказания иностранцев о Московском государстве. М., 1991. С. 65–66.

Единственное, что требуется от системы управления в таких условиях, — проконтролировать выполнение мобилизационных предписаний. Эту часть работы государственный аппарат России всегда считал наиважнейшей. «Неявка на службу преследовалась строго; виновный терял имущество или поместье, если таковое имелось за ним. Никому не позволялось заменять себя другими; в оправдание неявки не принимали никаких отговорок, ни старости, ни болезни»<sup>88</sup>.

Кроме непосредственной военной службы, ежегодно десятки, а нередко и сотни тысяч человек вместо производительного труда были заняты строительством крепостей, «засечных черт» и прочих укреплений. Каждая важная статья расходов на войско вела к установлению особого налога: так появились «пищальные деньги», «емчужные (на порох) деньги» и проч. В середине XVII в. до 67 % всех государственных расходов шло на содержание войска и постоянные войны, несмотря на то что в стране несколько лет подряд были неурожаи, а в 1654–1655 гг. — эпидемии чумы. Казалось бы, Россия находится на пределе мобилизационных возможностей. Но преобразования Петра I позволили резко повысить степень концентрации ресурсов на решающих, с точки зрения государства, направлениях. Общая сумма поступавших в казну податей и сборов с 1680 по 1700 г. удвоилась. Военные расходы стали поглощать 80–85 % всех доходов России, а в 1705 г. их доля дошла до 96 %<sup>89</sup>. С 1699 по 1725 г. было проведено 53 набора в армию и на флот (23 основных и 30 дополнительных). Они дали более 284 тыс. человек, призванных на пожизненную военную службу<sup>90</sup>. В начале Крымской войны Николай I говорил: «У меня миллионная армия, проведу мобилизацию — будет

<sup>88</sup> *Ключевский В. О.* Сказания иностранцев о Московском государстве. С. 71.

<sup>89</sup> *Тильюшина Т. Н.* Экономическая Россия. М., 2004. С. 87.

<sup>90</sup> *Ерошкин Н. П.* История государственных учреждений дореволюционной России. М., 1983. С. 71–75.

полтора миллиона, попрошу Россию, и будет два с половиной — три миллиона»<sup>91</sup>.

У системы управления нет необходимости экономить ресурсы. Расточительство с лихвой компенсируется высокими мобилизационными возможностями. Если государство в состоянии согнать во время войны под свои знамена едва ли не все мужское население страны и мобилизовать все финансовые ресурсы, зачем совершенствовать военное мастерство, учиться побеждать умением, а не числом? Рационально мыслящий русский управленец не тратит время и силы на экономию, он тратит их на привлечение дополнительных ресурсов. Так, в Советском Союзе строились гигантские заводы и фабрики с низкой производительностью труда, но с объемами выпуска продукции такими же, как на гораздо меньших по размеру предприятиях где-нибудь в Европе или Америке, и за счет низкой зарплаты персонала и дешевизны природных ресурсов они были не менее прибыльными, чем последние. Мобилизационные возможности позволяли не заботиться о рациональной организации труда, оптимальном составе персонала, наличии необходимого оснащения. Все недочеты и недоработки можно было компенсировать повышенной интенсивностью труда и чрезмерно большой численностью — ударный труд заменял собой и технику, и организацию.

Какими же качествами в таких условиях должен был обладать руководитель? Прежде всего, умением мобилизовать и перераспределять ресурсы. В отсутствие войн, кризисов или реформ система управления пребывала в спокойном, стабильном состоянии, будучи в то же время в постоянной готовности в случае необходимости начать мобилизацию. Когда же наступал час, система переходила в аварийный, «чрезвычайный режим», тогда выживал тот управленец, который умел, используя не только свой, но и

---

<sup>91</sup> Борьба империй // Родина. 1995. № 3–4. С. 32.

накопленный предшественниками опыт, должным образом мобилизовать и перераспределять ресурсы или же мог удачно встроиться в имеющийся механизм их мобилизации и перераспределения.

В стабильном состоянии управление осуществляется неконкурентными, административно-распределительными средствами. С переходом к нестабильному состоянию стиль действий всех управленческих звеньев коренным образом меняется. Система управления становится агрессивно-конкурентной. Но эта конкуренция имеет мало общего с конкуренцией в западном понимании, поэтому она и не кажется таковой. Создается обманчивое впечатление, что и в нестабильном состоянии русская система управления подавляет конкуренцию точно так же, как и в стабильном<sup>92</sup>.

Классическое западное общество основано на конкурентной борьбе независимых хозяйствующих субъектов. В современных условиях, под воздействием государственного и общественного регулирования, западные системы управления занимаются как бы «администрированием конкурентов», преимущественно административными методами регулируют отношения между конкурирующими друг с другом и внутри себя хозяйственными политическими, социальными ячейками: фирмами, религиозными конфессиями, научными и художественными течениями, политическими партиями и общественными движениями. Внутри этих ячеек тоже господствует конкуренция между подразделениями и между работниками, осуществляемая через системы оплаты труда, найма на работу, технологии передвижения по службе и т. д. Неконкурентное по своей сути государственно-общественное администрирование регулирует отношения между конкурентами, поэтому западное управление можно назвать «администрированием конкурентов».

---

<sup>92</sup> Подробнее о русской модели управления см. в кн.: Прохоров А. П. Указ. соч.

Русская модель управления в своем нестабильном состоянии занимается вещами прямо противоположными. Она навязывает низовым ячейкам «конкуренцию администраторов». В России внутри каждой такой ячейки — в цехе, в команде, в фирме, в воинской части — отношения преимущественно неконкурентные. А между собой они связываются уже конкурентными отношениями. Это совершенно другой тип деятельности — конкуренция администраторов. Данный вид конкурентной борьбы значительно сильнее, чем западная конкуренция, он ускоряет все процессы, отличается неизмеримо большей жестокостью и за меньший срок достигает большей силы конкурентного воздействия: эволюция всех сфер жизни общества на фазе нестабильного состояния системы управления идет в России громадными темпами: процессы в других странах, длящиеся десятилетиями, здесь могут занять годы, если не меньше.

Известно, что в ходе естественного исторического отбора побеждают те общества, которые умеют раньше распознать конкурентные преимущества. Прогресс идет быстрее там, где преуспевающие хозяйственные ячейки быстрее подавляют конкурентов и захватывают рыночную долю отстающих. Русская система управления в своем нестабильном состоянии, в условиях «конкуренции администраторов», отличается более ранним распознаванием преимуществ, чем классическая западная конкуренция. Так, для того чтобы в середине XX в. на Западе предприятие, более передовое по технологии и менеджменту, захватило рынок, необходимо время, пока потребители оценят продукцию как более качественную и дешевую, пока оптовики закупают у них продукцию в большом количестве, пока розничные торговцы начнут продавать этот товар и убедят покупателей в его достоинствах, пока покупатель распробует, пока закончатся длительные процессы заключения и перезаключения контрактов по окончании финансового года, пока преуспевающее предприятие убедит банкиров, что именно ему надо дать кредит на развитие про-

изводства, пока банкиры дадут кредит тем, кто лучше, а не тем, кто хуже, — это длительная процедура.

В нестабильной же аварийно-мобилизационной системе управления в СССР середины XX в. данные затраты времени не требовались. Если какое-то предприятие на начальном этапе показывало лучший результат, его продукция была лучше по техническим параметрам, выше динамика снижения себестоимости, то «рыночная доля» данного завода, фабрики увеличивалась автоматически. Директора этого предприятия назначали заместителем министра, а на предприятие проливался золотой дождь государственных инвестиций. Позднее, в 70–80-х гг., увеличение доли передовых предприятий происходило за счет присоединения к ним как к головным предприятиям производственных объединений менее успешных заводов и фабрик. Все это делалось быстро, волевым решением.

Указанный подход к конкуренции как к борьбе за волевое перераспределение ресурсов вошел в плоть и кровь русской модели управления, вьелся в стереотипы поведения людей.

Как видим, в системах управления западных стран перераспределение ресурсов в пользу победителя является результатом конкурентной борьбы, ее итогов. В России же период нестабильного состояния системы управления — период «конкуренции администраторов» — заключается в том, что перераспределение ресурсов начинается задолго до того, как конкуренты получают конечный результат своей деятельности. Ресурсы здесь распределяются гораздо быстрее, чем в ходе классической западной конкурентной борьбы, и нет необходимости дожидаться результатов этой борьбы: ждать, у какой фирмы будет выше долгосрочная рентабельность, чья продукция захватит большую долю рынка, чьи книги разойдутся большим тиражом, на чьи диссертации будут чаще ссылаться коллеги. Победители будут определены уже на ранних стадиях конкурентной борьбы, и это будут те, кто по-

казал очевидные преимущества с первого шага. А все остальные будут заранее объявлены проигравшими.

Из всего вышесказанного следует, что при нестабильном режиме система поощряет «конкуренцию администраторов», при стабильном — вознаграждается неконкурентное поведение.

Нетрудно увидеть, что на протяжении различных эпох российская система управления постоянно ориентирована на подавление конкуренции в классическом ее понимании во всех сферах жизнедеятельности.

Рассмотрим это на примере решения проблемы рабочей силы.

В первичных хозяйственных ячейках испокон веков ощущалась нехватка рабочих рук. В средневековой России необработанной земли было много, а крестьян мало, поэтому крестьяне в поисках лучших условий перебегали от одного помещика к другому, разоряя тем самым одних и обогащая других. Государство было не заинтересовано в разорении бесхозяйственных помещиков, так как, теряя их, оно теряло вооруженных воинов, и потому искало пути закрепления крестьян за определенным помещиком. Так, в 1581 г. был введен запрет на переход крестьян от одного помещика к другому в отдельные (заповедные) годы. В конце концов, Соборным уложением 1649 г. было окончательно установлено крепостное право, положившее конец конкурентной борьбе за рабочую силу. Тем же Соборным уложением закрепили посадских людей, а еще раньше были закрепынены монахи. Митрополит Киприан своей властью запретил самовольный их переход из одного монастыря в другой: «Исходящие же из манастыря без благословения, не достоят иному игумену таковых приимати, занежа в том благочинье иноческое обесчестяется и устав разрушается»<sup>93</sup>. В результате борьба монастырей «за кадры» была пресечена,

<sup>93</sup> Цит. по: Прохоров А. П. Указ. соч. С. 23.

дисциплина ужесточена, церковь получила возможность монопольно распределять людские и материальные ресурсы для создания обителей на новых, неосвоенных территориях.

Не изменилась ситуация с рабочей силой и в советское время. В 30-е гг. XX в. промышленные и сельскохозяйственные предприятия, страдавшие от нехватки рабочих рук, не имели экономических стимулов для удержания работников, поскольку заработки последних держались на минимальном уровне. Поэтому в 1940 г. Указом Президиума Верховного Совета СССР<sup>94</sup> был запрещен самовольный уход рабочих и служащих с предприятий и из учреждений. А в сельском хозяйстве крестьяне еще раньше были «прикреплены» к колхозам, поскольку им не выдавались на руки паспорта.

В 70–80-е гг. XX в. по-прежнему ощущалась нехватка рабочих рук, и, чтобы привязать людей к месту работы, использовался целый ряд мер: надбавки за непрерывный стаж, коэффициенты за вредную и ночную работу, «северные» надбавки, очереди на получение жилья и др.

Рыночные реформы 90-х гг. XX в. обострили кадровую проблему. Теперь хозяйственный успех предприятия стал в решающей степени зависеть от инициативы и квалификации управляющих и специалистов, что создавало условия для возникновения конкуренции на рынке труда. И опять, как и в прежние времена, директора и «старых» заводов и фабрик, и новых фирм, компаний, корпораций предпочли не вступать в конкурентную борьбу, а возродили своеобразное «крепостное право». Они стали охотно предоставлять наиболее ценным сотрудникам беспроцентные (фактически безвозвратные) ссуды на приобретение квартир, машин, дач, обучение, поездки за рубеж и т. п. В случае если бы такой сотрудник захотел уйти из фирмы, он должен был бы вернуть все, что было ему предоставлено. А это, как прави-

---

<sup>94</sup> Правда. 1940. 27 июня.

ло, было нереально. Такой способ закрепощения особенно широко распространен в провинциях России.

Проблемы же заполнения новых вакансий, требующих опыта и квалификации, решались не путем внутрифирменного обучения и стажировок своих сотрудников, а переманиванием уже подготовленного персонала из других фирм или других подразделений своего предприятия, т. е. также за счет перераспределения. Такая кадровая политика имеет целью приобретение не только опытных и квалифицированных сотрудников, но и их связей, представляющих не менее важные ресурсы.

Как уже говорилось, подавление конкуренции за рабочую силу — это лишь один из примеров того, как пресекалась на корню конкурентная борьба практически во всех основных сферах деятельности. Для этого существовали специфические административные, экономические и социальные механизмы. Одна из причин того, что традиционно понимаемая конкуренция никогда не была существенным элементом русской системы управления, кроется в менталитете русского народа, который формировался под действием целого ряда факторов. Крепостное право, община, круговая порука, отсутствие индивидуальной крестьянской собственности на землю — это лишь наиболее очевидные факторы. А ведь было еще православие со свойственной ему апологией уравниловки и смирения, были традиции патриархальной семьи с недопущением индивидуальных доходов и сколько-нибудь значительной индивидуальной, не общесемейной собственности. И самое главное, что на протяжении всей истории государства Российского, вплоть до сегодняшнего дня, власть и собственность оставались неразделимы. Поэтому неудивительно, что конкуренции не суждено было стать главной движущей силой экономического развития России. Посмотрим, изменилось ли что-нибудь после краха социалистической системы.

В середине 90-х гг. XX в. Институтом социально-политических исследований Российской академии наук было

выделено три основных типа предпринимателей, которые и по сей день играют ключевую роль в российском бизнесе.

Первый ориентирован на развитие дела, конкурентную борьбу, завоевание рынка цивилизованными методами. Это наиболее активные, современно мыслящие люди (как правило, молодые), не отягощенные советским прошлым с его командно-административной системой хозяйствования. Они стараются работать в рамках закона и связывают свое будущее с будущим России. К ним исследователи отнесли лишь 20 % всех предпринимателей.

Второй тип представлен людьми, цель которых сохранить достигнутый уровень развития. Они нашли свою нишу в полугосударственных структурах экономики, занимаясь сбытом или переработкой государственной продукции, получают прибыль главным образом за счет разницы между государственными и рыночными ее ценами. Многие из них действуют в тех сферах, где нет конкуренции (в экономическом смысле), что придает им уверенность и дает ощущение стабильности. Они не готовы в должной мере к рыночным отношениям. Среди них немало людей, стремящихся сделать «быстрые деньги» и не всегда считающих необходимым работать в рамках правового поля. Полученная прибыль идет, как правило, не на развитие дела, а на потребление. К такому типу исследователи отнесли чуть более 30 % предпринимателей.

Третий тип смешанный, включающий предпринимателей как первого, так и второго типа, однако здесь последних отличает потенциальная готовность к развитию дела в случае улучшения экономической и политической ситуации в стране. Многие из них не сделали окончательного выбора и не исключают для себя возможности эмиграции. К ним исследователи отнесли почти половину опрошенных предпринимателей<sup>95</sup>.

---

<sup>95</sup> Россия в зеркале реформ. РНИСИНП. М., 1995. С. 121.

Безусловно, за прошедшие годы кое-какие количественные изменения в этих группах произошли. Кроме того, предприниматели как социальная группа и теперь еще далеки от своего окончательного оформления, тем не менее приведенные данные свидетельствуют о том, что конкуренция в российской экономике по-прежнему незначительна.

Наконец, в российской экономике сегодня отсутствует подлинно конкурентная среда, то есть такая среда, которая характеризуется охватом конкуренцией всех сфер и отраслей производства при четком соблюдении развитого законодательства, а также обязательным функционированием нескольких производителей одного и того же товара.

Следует, однако, отметить, что на протяжении российской истории в целом ряде сфер и видов деятельности конкурентная борьба все же имела место. Так, в ходе петровских преобразований она проникла на государственную службу, в офицерский корпус регулярной армии и флота, появился шанс сделать карьеру благодаря личным, а не только фамильным заслугам. По мере расширения сферы товарного хозяйства появились некоторые элементы конкуренции в экономике (хотя торговые обычаи русских купцов всячески сглаживали конкурентную борьбу; они старались путем заключения договоренностей полюбовно разделить рынок и избежать ценовой войны), для помещиков стала возможна покупка чужих земель и крестьян. В сфере культуры конкурировали за благосклонность публики писатели, журналисты, актеры и художники.

Но, во-первых, эти позитивные явления появились уже после того, как система управления в своих главных чертах сложилась и закрепилась в стереотипах поведения и менталитета, а во-вторых, указанные «конкурентоспособствующие» элементы никогда не занимали «командных высот» в политической и экономической жизни<sup>96</sup>, и, в-третьих, но-

---

<sup>96</sup> Прохоров А. П. Указ. соч. С. 27.

вым конкурентным явлениям и процессам противостояли такие же новые антиконкурентные явления и процессы (например, высокая степень огосударствления вновь возникающих отраслей и сфер деятельности, особенно в ходе Петровских реформ).

И здесь, возвращаясь к необходимости управленческой революции для успешного перехода России к цивилизованным рыночным отношениям, следует подчеркнуть, что новая система управления должна в первую очередь учитывать дуализм российского менталитета. Традиционно существовало несколько точек зрения на формирование последнего.

В XIX в. западники (П. Чаадаев, А. Герцен, В. Белинский и др.) отрицали самобытную форму мышления русских, утверждая необходимость перехода к западным поведенческим стандартам и формам мышления. Западничество оказало существенное влияние на российскую ментальность. Особенно сильно это влияние было в среде интеллигенции и предпринимателей, которые восприняли некоторые черты чисто западных умонастроений (стремление к свободе, индивидуализм, прагматизм и т. д.).

Славянофилы (А. Хомяков, И. Киреевский, К. Аксаков и др.), наоборот, считали, что Россия имеет принципиально отличный от западноевропейского путь развития, собственный образ мышления, обусловленный ее самобытностью, патриархальностью, консерватизмом и православием. В основе ее ментальности лежит общественная форма хозяйствования.

Возникшая несколько позднее, в первой половине XX в., теория евразийства не отрицает влияния на российскую ментальность не только Запада, но и Востока. Россия всегда стояла между Европой и Азией. Ее население создавало «синтезированную» культуру. Н. А. Бердяев отмечал, что противоречивость русской души определялась сложностью русской исторической судьбы, столкновением и противоборством в ней восточного и западного элементов.

У Азии Россия заимствовала форму группового мышления — коллективизм, а у Европы — индивидуализм, два полярных по своей сути качества, составляющих основу российского менталитета и его самую значимую двойственность. Их соотношение в процессе исторического развития не было постоянным. В предреволюционные времена определяющими были общинные традиции. В ходе Столыпинских реформ произошел скачок в развитии индивидуализма. После революции 1917 г. коллективистская тенденция стала определяющей в российской ментальности. В создавшихся условиях индивид мог паразитировать за счет коллектива, искать нетяжелую, но хорошо оплачиваемую работу, хитрить, изворачиваться, в то время как люди, пропитанные духом коллективизма, верой в светлые идеалы, работали ради общества, ради коллектива.

В настоящее время прозападные настроения имеют в российской среде много убежденных сторонников, которые считают западную ментальность единственно верной, доминирующей и основополагающей при формировании новой системы экономических отношений. По мнению западников, россияне и американцы имеют чуть ли не совпадающий менталитет. Внедрение у нас американских принципов хозяйствования и их стиля жизни преподносится как выход из создавшейся критической ситуации. Однако ряд ученых полагает, что главное препятствие американизации России — менталитет россиян, основанный на коллективистских началах. Именно он является причиной провала экономических и социально-политических реформ эпохи Ельцина. Любые попытки осуществить перемены в России без учета этого менталитета обречены на неудачу, поскольку ментальность нельзя искоренить, ее можно лишь использовать в интересах личности, коллектива и общества. Если считать Америку с ее менталитетом, основанным на индивидуализме, одной крайней точкой, а Японию с ее психологией коллективизма — другой, то Россия с двойственно-

стью ее менталитета должна занимать промежуточное между этими двумя точками положение. Однако положение это в силу рассмотренной выше динамичности менталитета нестабильно. Сегодня в условиях формирующегося рынка наблюдается отчетливая тенденция к индивидуализации с одновременным стиранием общинных традиций. Тем не менее указанный дуализм все еще остается главной чертой отечественной ментальности, что необходимо учитывать при моделировании системы управления. Следует также принимать во внимание динамику этого дуализма в сложный период переходной экономики.

Так, поскольку рассмотренная нами двойственность «коллективизм — индивидуализм» предполагает использование самого широкого спектра приемов и методов управления, в каждом отдельном случае при выработке управленческих решений следует исходя из соотношения этих качеств варьировать соответствующим образом сочетание коллективной и индивидуальной ответственности, коллективного и индивидуального контроля, бригадной и индивидуальной оплаты труда и т. д. При этом модель системы управления должна учитывать современную тенденцию развития российской ментальности в сторону индивидуализма, которая в первую очередь проявляется в крупных городах с развитой индивидуалистической психологией. Здесь наиболее заметно стремление к обогащению и соответственно отношения часто строятся на практицизме, поэтому задача российского менеджмента состоит в том, чтобы, тщательно выявляя лиц, в ментальности которых преобладает индивидуализм, поручать им индивидуальные участки работы, где они могли бы проявить все свои деловые качества и получать зарплату в соответствии с ними. Повышение по службе должно основываться не на знакомстве и семейных связях, а исключительно на личных способностях каждого индивида. Работников с коллективистской психологией целесообразно использовать на участках, где приме-

няются специфические, адекватные ей методы управления, с акцентом на коллективный труд, коллективную ответственность и контроль, использование бригадной формы организации труда и его оплаты и т. д.

Другой вид дуализма российской ментальности «трудолюбие — лень». Подобный контраст весьма характерен для русской души. С одной стороны, не вызывает сомнения необходимость применения в ряде случаев немалых усилий, чтобы заставить людей работать. С другой — можно привести массу примеров высочайшего трудолюбия, восхищающего весь мир. И это качество необходимо всячески поощрять. При этом весьма эффективной может оказаться высокая и соответствующая трудолюбию оплата труда. Более того, реализация системы оплаты «по труду и таланту» может сыграть определяющую роль в возрождении и дальнейшем развитии российской экономики, поскольку стремление к богатству все больше пронизывает различные слои общества и является во многих случаях определяющим стимулом деятельности. Однако здесь не следует забывать о православных традициях. Н. А. Бердяев отмечал, что душа русского народа была сформирована православной церковью. Религиозная составляющая выработала некоторые устойчивые ее свойства: догматизм, аскетизм, способность страдать и жертвовать во имя веры, устремленность к трансцендентному, которое относится то к вечности и иному миру, то к будущему, то к миру нынешнему. Православие осуждает жадность, поклонение «желтому дьяволу». Отсюда еще одна черта российского менталитета: люди могут работать не столько ради денег, сколько для осуществления какой-либо общественной, политической или религиозной идеи. Поэтому энтузиазм, возникший на основе какой-либо объединяющей национальной идеи, мог бы стать важнейшей составляющей выхода России из кризисной ситуации, дав толчок ее социально-экономическому развитию.

При разработке управленческих решений, направленных на активизацию труда, необходимо также принимать во внимание, что в современной России еще не прошла ностальгия по сталинским временам, когда решения диктовались «железной» волей руководителей. Это следует использовать там, где сильны традиции авторитаризма, но слаба производственная и технологическая дисциплина. Авторитарный стиль руководства необходим, прежде всего, в оборонной промышленности при выполнении срочных и сверхсрочных заказов.

В формируемой системе управления следует учитывать и соотношение таких противоречивых качеств, как настойчивость, стремление к осуществлению цели и расхлябанность, доходящая до своей крайней формы — преступной халатности, чреватой катастрофическими последствиями (пожарами, взрывами, авиакатастрофами), искоренение которой требует специальных управленческих решений с использованием мер воздействия экономических и правовых как на коллективном, так и на индивидуальном уровне.

Научно обоснованный подход к созданию отечественного менеджмента, учитывающего особенности российского менталитета, разнообразие географических и экономических условий, сочетающего в себе гибкость, приспособляемость и огромные волевые качества, — важнейшая стратегическая задача общества.

Следует отметить, что главные механизмы русской 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 достигла того уровня, чтобы передать основные управленческие функции непосредственно своим гражданам. Поэтому эти функции управления придется

осуществлять промежуточным уровням — корпоративным структурам.

Как показывает исторический опыт, корпорации способны эффективно использовать механизм нашей национальной системы управления. Более того, зачастую именно в отсутствие государственного руководства совершали управленческие чудеса и добивались успеха в самых разных сферах деятельности различные неформальные объединения.

Самыми массовыми формами корпоративных единиц являются в настоящий момент предприятия. Именно эти корпорации-предприятия самостоятельно занимаются производством товаров и оказанием услуг, финансируют и инвестируют, ввозят и вывозят, строят и реконструируют. Их силами в России начинают функционировать основные институты рыночной экономики и правового демократического государства.

С одной стороны, рыночные реформы «раскрепостили» предприятия, с другой стороны, прошедшие десятилетия нанесли системе управления на большинстве российских предприятий серьезный удар. Тем не менее степень конкурентности хозяйственных отношений и влияния эффективности производства и управления на финансово-политическое положение корпоративных предприятий неуклонно усиливается.

### **Вопросы к теме:**

1. Охарактеризуйте понятие «конкуренция» в контексте прогрессивного общества.
2. Назовите характерные особенности системы управления в России.
3. Какими качествами необходимо обладать современному предпринимателю?
4. В чем сильные и слабые стороны русской модели управления?

***Литература:***

1. *Альтшулер И. Г., Горбунов А. Г.* Диалектика бизнеса. Ситуации, суждения, парадоксы. Н. Новгород, 2002.
2. *Гумилев Л. Н.* От Руси к России. М., 1998.
3. *Ерошкин Н. П.* История государственных учреждений дореволюционной России. М., 1983.
4. *Ключевский В. О.* Сказания иностранцев о Московском государстве. М., 1991.
5. *Прохоров А. П.* Русская модель управления. М., 2002.
6. Россия в зеркале реформ. РНИСИНП. М., 1995.
7. *Хромов И. А.* Очерки экономики докапиталистической России. М., 1998.

*Учебное издание*

**Геннадий Николаевич Смирнов**  
**РОССИЙСКАЯ ДЕЛОВАЯ КУЛЬТУРА**  
*Учебное пособие*

Корректор: *Е. Соседова*  
Верстка  
и оформление обложки: *А. Колюхова*

**«Восток – Запад»**  
Тел./факс: (495) 545-07-69  
Для корреспонденции: 127106, Москва, а/я 12  
E-mail: [muravei@muravei.ru](mailto:muravei@muravei.ru)  
Интернет: [www.muravei.ru](http://www.muravei.ru)

Издано при содействии ООО «Восточная книга»:  
127273, Москва, Олонецкая ул., д. 23

Подписано в печать 24.12.09.  
Формат 60×90/16. Усл. печ. л. 9,5.  
Тираж 1000 экз. Заказ №

## *Дорогие друзья!*

В нашем издательстве действует система «Книга — почтой». Мы высылаем литературу наложенным платежом в любой регион РФ, а также по предоплате в страны ближнего и дальнего зарубежья.

Адрес интернет-магазина издательства:

[www.muravei.ru](http://www.muravei.ru)

Телефон: 8-916-933-16-52

e-mail: [zakaz@muravei.ru](mailto:zakaz@muravei.ru)

**ЖДЕМ ВАШИХ ЗАЯВОК!**