

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ ФРЭНСИСА ФУКУЯМЫ И РОССИЙСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

А.Я. Басс, Н.С. Ермашкевич
Новосибирский государственный
университет экономики и управления

bass@sibmail.ru, Natalia-erm@yandex.ru

Ломать – не строить: ничего не стоит.

Народная мудрость

В статье предлагается трансформация обыденного взгляда на имущественный комплекс предприятия, прежде всего на такую категорию имущества, как непрофильные активы. Излагается подход к классификации активов на профильные и непрофильные исходя из стратегических целей предприятия. Статья опирается на теорию о первостепенной роли социального капитала в достижении благосостояния общества, выдвинутую Фрэнсисом Фукуямой и рассмотренную им на примере экономически развитых стран. В статье проводится мысль, что непрофильные активы могут обеспечить предприятие конкурентными преимуществами за счет эффекта доверия, и в конечном счете, сделают предприятие более эффективным и конкурентоспособным как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Ключевые слова: социально ответственное государство, социальный капитал, человеческий капитал, непрофильные активы, эффект доверия, аутсорсинг.

Трудные времена – трудные решения

Говорят, что трудные времена требуют принятия трудных решений, сложившаяся в России кризисная ситуация указывает на то, что *трудным* временам уже давно пора подтолкнуть собственников и менеджеров к переосмыслению тех *трудных* решений, которые они успели принять на протяжении последних пятнадцати лет. Переход к свободному рынку через приватизацию государственной собственности в 1990-х позволил превратить крупнейшие советские

предприятия, выполнявшие в том числе и оборонный заказ, в акционерные общества. Что, с одной стороны, дало им возможность самостоятельно принимать решения относительно своего поведения на рынке, а с другой – превратило предприятия в абсолютно неконкурентоспособных субъектов не только мирового, но и внутреннего рынка, лишив их в один момент всех хозяйственных связей, складывавшихся годами в административно-командной экономике. В этот момент впервые обозначилась проблема моногородов, грозящая обернуться для России тяжелейшими последствиями –

снижением плотности населения на севере и ростом числа городов-призраков на востоке страны. Сегодня ни для кого не секрет, что *сердцем* такого моногорода является одно крупное предприятие, как правило, созданное в советское время, при этом большая часть населения города работает либо на самом предприятии, либо на объектах, связанных с обеспечением его деятельности – что и делает предприятие центром системы жизнеобеспечения города.

Изначально ожидалось, что «невидимая рука рынка» постепенно сможет урегулировать сложившиеся в стране *перекосы*, а конверсия обеспечит экономику всеми необходимыми товарами. Однако надежды на внутреннее чутье, которое подскажет предприятиям, как необходимо осуществлять бизнес, не оправдались и вместе с ними рухнули представления об идеальной модели: тандеме бизнеса и государства – в котором бизнес, стремясь максимизировать собственную прибыль, выведет экономику России на новый уровень, оказав содействие государству в решении наиболее болезненных вопросов. Последовавшие после завершения процесса конверсии реструктуризации *социалистических гигантов*, продолжающиеся и по сей день, с выведением части активов из собственности постепенно свели на нет значимость таких предприятий для экономики региона, инфраструктуры города и конечно же населения, превращая их из кормильцев семьи в тонущие корабли. Реструктуризации положили начало двум противоречивым процессам: с одной стороны – развитию малого бизнеса, так громгласно поддерживаемое государством, пусть даже и путем создания его из когда-то большого, с другой – созданием самим государством крупных корпораций на основе сохранившихся соцпредприятий.

Является ли парадокс промежуточным этапом в попытке возврата к старым методикам управления экономикой *сверху* и созданием *социально ответственного государства* – покажет время. При этом под последним мы понимаем политику власти, в основу которой положен принцип *глобального огосударствления обязательств перед обществом*, т.е. процесс, при котором государство берет на себя полную социальную ответственность, включая материальную поддержку незащищенных слоев населения, за своих граждан перед обществом, снимая тем самым обязательства с частных хозяйствующих субъектов¹. Что в конечном счете не решает проблем общества, а лишь усугубляет процесс опосредования отношений между группами его субъектов: человек – человек, человек – организация, организация – государство, поворачивая вспять все усилия по созданию рыночной экономики. Другой стороной парадокса является постепенное угасание бывших когда-то предприятий *гигантов*, сегодня они скорее напоминают свои тени, становящиеся с каждым годом все *прозрачнее* и *тоньше*, процесс не обратим, созданные ныне госкорпорации не похожи на них, так как заинтересованное в решении скорее политических, чем экономических задач, государство, оказывает давление на подвластный ей бизнес, делая его еще более неповоротливым, в связи с необходимостью сохранения жесткой системы концентрации *всех направлений в одних руках*. По эффективности и гибкости такая модель существенно уступает частному сектору, даже несмотря на поддержку в виде

¹ Ермашкевич Н.С. Инновационный подход к проблемам хозяйствующих субъектов в России, причины их неудач во внешней и внутренней среде / Н.С. Ермашкевич // Сборник научных трудов II международной научно-практической конференции. – 2009. – С. 128-134.

субсидий, госзаказов и инвестиций. Тени отмирающих советских предприятий олицетворяют нечто большее, чем минувшее прошлое. Они памятники того, что мы утратили за каких-то неполных два десятилетия. Вот только что это было? И чем эта потеря грозит нашему будущему? В этой статье мы постараемся приоткрыть завесу и дать ответы на эти вопросы.

«Корень бед»

К сожалению, иногда общество даже не может себе представить, как много оно лишено и какие перспективы могли бы перед ним открыться, знай оно корень своих бед. Но так уж устроен человек: поверив в свою правоту, в стремлении убедить всех остальных членов общества, он уничтожает всё то, что ему кажется неправильным или отжило свое – в полной мере эти слова можно отнести и к экономике сегодня. Отказавшись от административно-командной системы, общество уничтожило существовавшую экономику, а вместе с этим нанесло себе *удар прямо в сердце* и упорно старается этого не замечать, продолжая тем не менее истекать кровью. Прошло уже более двадцати лет, на протяжении которых мы переходим к свободному рынку, исчез дефицит товаров в магазине, ликвидирована система планов на предприятиях и только старшее поколение до сих пор продолжает твердить, что в советские времена было всё же лучше. Факты упрямая вещь, спросите себя: а знаете ли Вы как зовут соседей по площадке? Вашего дворника? Можно ли пообещать в магазине, что занесете 10 рублей завтра? И действительно занести. Остановитесь ли Вы, чтобы помочь человеку на улице, если увидите что он лежит на земле? Сколько раз Вы уступали

место в автобусе за последние время? Задумайтесь, ведь это и есть основная болезнь нашего общества: человек, лежащий на земле, для нас обязательно алкоголик, при этом можно жить в многоквартирном доме с сотней и более квартир много лет, и так не знать своих соседей. А теперь спросите себя еще раз: что было такого в том *диктаторском советском обществе*, что делало людей честными и человечными? И чего так недостает нашему? Экономика – одна из самых удивительных наук в этом отношении, она индикатор состояния общества и одновременно сама по себе его достояние, способная открыть перед ним новые перспективы. Она неразрывно связана с обществом, формируя в том числе и социальную его сторону, улавливая и незамедлительно реагируя на малейшие изменения. Можно сказать однозначно: при переходе к свободному рынку мы нечто растратили или и того хуже – уничтожили. Социальный капитал?

На самом деле он не являлся присущей особенностью социалистического общества, напротив, как утверждает американский экономист Фрэнсис Фукуяма в своей книге «Доверие: Социальные добродетели и путь к процветанию», это явление доступно только свободному, культурно и экономически развитому обществу, в основе которого заложены капиталистические принципы хозяйствования. Однако он существовал. Сегодня, растратив весь социальный капитал, накопленный предшествующими поколениями, нам предстоит собрать собственный по крупицам. Нам необходимо наверстывать упущенное время, формируя особые доверительные отношения между людьми в нашем обществе, в том числе для того, чтобы создать конкурентоспособные предприятия – опору любой экономики, что обеспечит благо-

состояние народа, в этом процессе, как мы покажем далее, формирование социального капитала, учитывающего все особенности культурного и исторического развития России, играет одну из ведущих ролей. Поскольку, как показывают проведенные исследования Ф. Фукуямы, страны, занимающие ведущее место в мире по темпам развития в области техники, технологии и экономики, можно и нужно классифицировать не на западные и восточные, следуя устоявшимся географическим ориентирам, а на страны, обладающие социальным капиталом и лишенные его. Это дает возможность оценить экономический мир с точки зрения качественных показателей и перспектив развития стран в будущем, учитывая при этом особенности каждой из них и их исторически сложившийся путь развития.

Социальный капитал и его экономический эффект

В экономической науке в рамках концепции факторов производства принято выделять следующие факторы: труд, землю, капитал, иногда предпринимательский талант. В повседневное употребление всё прочнее входит понятие более емкое – человеческий ресурс или капитал, заменивший термин труд. Согласно Ф. Фукуяме именно этот ресурс обладает скрытым резервом, направляющим развитие общества – социальным капиталом, цитируя Колумэна, он отмечает: «помимо навыков и знаний, человеческий капитал состоит и в способности людей составлять друг с другом некую общность, причем эта часть человеческого капитала имеет принципиальное значение не только для хозяйственной жизни, но и буквально для каждого аспекта

социальной жизни в целом»². Таким образом, «социальный капитал — это общепринятые нормы и ценности, практикуемые определенной группой людей и позволяющие им сотрудничать»³.

Способность к сотрудничеству определяет поведение людей в обществе и, более того, позволяет им взаимодействовать, в том числе и на рабочем месте, поэтому именно способность к сотрудничеству положена в основу любой организации, способность людей находить общий язык дает возможность компании осуществлять свою деятельность посредством взаимодействия сотрудников внутри неё и с внешней средой, в том числе с покупателями и партнерами – обеспечивая тем самым здоровье существующего общества и его развитие. Однако современный бизнес живет по законам джунглей: «каждый сам за себя» и «никому нельзя доверять», являющихся результатом глобального недоверия. Накопление, как в принципе и растрата социального капитала, – это длительный процесс, напрямую связанный с темпами роста экономики страны, так, Ф. Фукуяма отмечает: «Если уменьшающийся прирост валютных резервов не позволяет обновлять промышленные мощности и инфраструктуру, то и естественное воспроизводство социального капитала в последние годы также идет на убыль. Его накопление – сложный и во многом непонятный культурный процесс»⁴. Таким образом, становится очевидно, что для того чтобы российская экономика развивалась, необходимо принимать меры не просто по *трансплантации технологий и про-*

² Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Ф. Фукуяма; [пер. с англ.]. – М.: АСТ: Хранитель, 2006. Цитата, с. 26.

³ Там же, с. 7–8.

⁴ Там же, с. 28.

движению новейших моделей бизнеса в народ, а сознательно и последовательно создавать социальный капитал страны, обеспечивая тем самым своё будущее. Поскольку «социальный капитал, являясь неформальной практикой разума, возникает из самых разнообразных источников. Это может быть общепринятая в данной стране религия, пережитый исторический опыт, полученное образование или даже память об общей травме – войне или экономическом кризисе»⁵. Он является ресурсом исчерпаемым, на воссоздание которого могут уйти десятки лет, поскольку минимальное деление на шкале времени – одно поколение, речь идет об изменении взглядов общества и воспитании поколений, обладающих способностью доверять друг другу. Проблема отсутствия социального капитала в обществе встала особенно остро вследствие необходимости вести, прежде всего, хозяйственную деятельность, устанавливать долгосрочные деловые отношения с партнерами.

Исследования показали, что страны, обладающие социальным капиталом (Германия, Япония, до недавнего времени США), экономически более сильны, чем остальные, поскольку их граждане обладают способностью к доверию, проявляющейся, в том числе в экономической сфере жизни общества – бизнесе, поэтому организации, созданные в этих странах, обладают дополнительным внутренним скрытым *импульсом* – преимуществом, определяющим их успех, выражающемся прежде всего в снижении операционных издержек, за счёт более эффективного процесса взаимодействия с партнерами, являющимися носителями тех же ценностей, что и они сами, это исключает бумажную волокиту и механиз-

мы давления, формирует тесное сотрудничество и взаимосвязь организаций на более высоком уровне, обеспечивая, в конечном счете, стабильное положение фирм на рынке и снижение рисков в целом для бизнеса. Проявлением *импульса социального капитала* является развитие бизнеса посредством аутсорсинга, что предполагает наличие возможности отдать другой компании часть операций при условии, что качество предоставляемых ею товаров/услуг соответствует требованиям заказчика, а цены на эти товары/услуги равны или меньше, чем при собственном производстве. Аутсорсинг быстро развивается и широко используется в бизнесе в странах с высоким уровнем социального капитала и практически не развивается или сталкивается с крупными препятствиями там, где социального капитала нет. Именно поэтому российские предприятия неохотно перенимают этот механизм ведения бизнеса, пропасть недоверия слишком глубока, а возможность утечки информации слишком реальна. Однако взаимодействие предприятий – это вторичный этап проявления социального капитала. Ведь доверие – его основа – формируется на уровне мельчайших субъектов, по словам Ф. Фукуямы, «доверие можно породить на микроуровне – на уровне отдельной частной организации»⁶, если быть ещё точнее, то внутри неё.

Моя работа – моя крепость

Если на некоторое время отрешиться от экономического термина «человеческий капитал» и вспомнить, что за этими словами стоят люди с их потребностями и возможностями, страхами и надеждами, становится очевидно, что для создания доверия

⁵ Там же, с. 9.

⁶ Там же, с. 9.

на микроуровне необходимо построить *мост доверия* между организацией, в лице менеджеров, представляющих в том числе и интересы собственников, и персоналом организации. Но как это сделать? В основе доверия в организации должны быть положены общие представления о поведении обеих сторон. Смена работы как минимум раз в два-три года является абсолютно обычным явлением сегодня, мало кто задумывается над истинными причинами *миграции рабочей силы* из компании в компанию, помимо высокой оплаты *человеческий капитал* ищет атмосферу защищенности, которую ни одна из компаний вследствие отсутствия доверия дать не может. Это приводит к формированию у персонала взгляда направленного не на организацию с её миссией и целями по повышению эффективности и конкурентоспособности, а за её пределы в стремлении найти новую более подходящую работу, способную удовлетворить потребность человека в защите (найти более доверительную окружающую среду). Не стоит напоминать, что с уходом каждого специалиста-профессионала организация теряет частичку интеллектуального капитала, что, в конечном счете, приводит к потере конкурентоспособности.

В то же самое время взаимоотношения в коллективе непосредственно влияют на формирование взглядов самой организации и её поведение во внешней среде, в случае, если персонал предприятия не может не только доверять друг другу (утечка информации, потеря клиентской базы), но и самой организации (планы по реструктуризации и сокращению персонала), она обречена на банкротство. Однако, если организация способна дать сотрудникам чувство защищенности от внешних угроз и личностных проблем (оказывая помощь

в устройстве ребенка в детский сад, обеспечивая лечение в случае травмы и отдых, готова помочь в улучшении жилищных условий), доверие персонала к организации будет расти вместе с приверженностью целям и преданностью её идеалам, лояльностью к решениям, принимаемым руководством, что в свою очередь позволит предприятию достичь поставленных стратегических целей. Фрэнсис Фукуяма отмечает, что: «Социальный капитал необходим для процветания и того, что принято называть конкурентоспособностью, но еще более важны те его последствия, которые не чувствуются в экономике так сильно, как в социальной и политической жизни»⁷. Поэтому для того чтобы изменить сложившуюся ситуацию, предприятиям необходимо отказаться от стереотипного взгляда не только на человеческий капитал, но и на собственное имущество.

Профильность

Сложившееся представление о том, что *в идеале* в организации кроме активов, непосредственно связанных с производством, ничего быть не должно, оказывает то опустошающее воздействие, которое мы можем наблюдать повсеместно. Организации считают, что непрофильные активы – мертвый груз для компании, раз непосредственных доходов они не приносят. Вопреки здравому смыслу организации отвергают возможности диверсифицировать производство и бизнес, снижая свой потенциал за счет отказа от *моста доверия*, они продолжают реструктуризации с выделением так называемых *непрофильных активов*.

Ситуация осложнена ещё тем, что точного определения этой категории имуще-

⁷ Там же, с. 577.

ства на сегодняшний день не существует, поэтому топ-менеджмент сам определяет, что является профильным, а что – нет для своих организаций. Наиболее часто выделяют как непрофильные – непроизводственные основные фонды, к которым по энциклопедическим данным относятся: «здания, помещения и оборудование научных организаций, вузов, техникумов, общеобразовательных школ, школ фабрично-заводского обучения, профессионально-технических училищ и т.п.; жилые дома, сооружения и объекты коммунального хозяйства и городской транспорт; здания и оборудование больниц, поликлиник, санаториев и домов отдыха, зрелищных предприятий, библиотек, клубов, спортивных сооружений, многолетние насаждения, парки и т.п.; предприятия бытовых услуг; здания и сооружения (с их оборудованием) сферы государственного управления»⁸.

Таким образом, процесс выделения непрофильных активов через вывод из собственности объектов, которые могли бы способствовать формированию доверия персонала к организации, через участие организации в социальной жизни своих работников, она могла бы стать оплотом – щитом от энтропии внешней среды, создав тем самым социальный капитал общества без непосредственного вмешательства государства. На деле именно государство получает в свое распоряжение большинство социальных объектов, тем самым становясь посредником между организацией и персоналом, у которого формируется мнение о том, что государство о них заботится, а предприятие – выжимает все соки ради прибыли. Объекты непрофильных акти-

вов производственного назначения (вспомогательное производство и обслуживающее хозяйство) выделяют в созданные на их основе дочерние предприятия, которые буквально повисают *в воздухе*: созданные для того, чтобы удовлетворять потребности основного производства, они вынуждены ориентироваться на стратегические планы материнской компании, что снижает деловую активность *самостоятельных* предприятий как участников внешнего рынка.

Вне зависимости от признака, положенного в основу разделения активов на профильные и непрофильные, продажа последних осуществляется менеджментом с целью снижения издержек предприятия, что, на наш взгляд, является типичным заблуждением современных управленцев, поскольку результат этот достигается только в краткосрочном периоде, временно улучшая текущие результаты, в конечном счете выделение непрофильных активов оказывает обратный эффект, выделение активов препятствует, как правило, достижению стратегических целей и максимизации прибыли в долгосрочной перспективе.

Представим себе гипотетическую ситуацию, при которой существует некое предприятие, в активной части основных фондов располагающее только двумя абсолютно одинаковыми по всем характеристикам станками, расположенными в помещении на одинаковом расстоянии от административных помещений и входной двери, ведущей наружу, теперь предположим, что предприятие по ряду причин не может загрузить оба станка. Возникает вопрос, если предприятие не может загрузить один из станков, значит он ей по всей видимости не нужен, являясь источником затрат как минимум на поддержание его в рабочем состоянии, а значит, потенциально от него

⁸ Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://slovari.yandex.ru/dict/bse/article/00052/32800.htm>

следует отказаться, как от непрофильного (в широком смысле слова). Так какой же из станков следует отнести к этой категории и ликвидировать?

Оба актива профильные, так как способны производить продукцию, относящуюся к специализации предприятия и одновременно оба непрофильные, так как обладая идентичными характеристиками, могут быть ликвидированы из-за отсутствия в них потребности. Тогда, очевидно, решения эта задача не имеет до тех пор, пока не задан один решающий критерий – стратегические планы предприятия. Именно стратегия решит задачу профильности активов, определив тем самым дальнейшие действия предприятия. Рассмотрим возможные решения, которые может принять топ-менеджмент, руководствуясь разработанной стратегией предприятия.

Вариант развития ситуации № 1.

В стратегических планах предприятия планируется расширение производства через несколько месяцев. В этом случае оба станка – профильные активы и вскоре будут участвовать в производственном процессе.

Вариант развития ситуации № 2.

Стратегией предусмотрено расширение производства через 2 года, тогда оба актива для предприятия так же являются профильными. Однако для извлечения прибыли от обоих активов предприятию необходимо один станок сдать в аренду на этот период, а по истечении срока аренды загрузить его собственной производственной программой.

Вариант развития ситуации № 3.

Топ-менеджментом решено сохранить объем выпуска готовой продукции неизменным, при этой стратегии один из станков будет непрофильным активом для предприятия. В этом случае его необходимо вывести из

имущественного комплекса предприятия, способ, которым будет достигнута конечная цель, значения не имеет, возможны варианты: сдать в аренду, на металлолом, продать или отдать в счет покрытия долгов.

Вариант развития ситуации № 4.

Топ-менеджмент предприятия, оценив свои перспективы на рынке, принял решение о смене вида деятельности, а соответственно о постепенном сокращении объема производства и ликвидации этого направления в деятельности предприятия впоследствии. В соответствии с принятой стратегией оба актива в таком случае будут непрофильными для предприятия.

Таким образом, в нашем представлении наиболее приемлемым является подход оценки профильности с точки зрения стратегии организации, т.е. её целей, задач и миссии с учетом потенциальных возможностей, которые могли бы дать ей активы завтра, от которых она готова отказаться сегодня как от непрофильных. Кроме того при подобной оценке активов на реально существующем предприятии следует брать в расчет *эффект доверия* и потенциальный доход, приносимый им, что в большинстве случаев не делается, вследствие чего организации бессознательно сами снижают собственную конкурентоспособность.

«...Владелец заводов, газет, пароходов...»

Как ни парадоксально, но вопрос о профильности и непрофильности активов носящий нейтральную окраску, является результатом отрицательного явления. Всего каких-то пятьдесят лет назад многопрофильность бизнеса была символом успеха, синонимом богатства. Вспомнить хотя бы «Мистер Твистер» Самуила Маршака:

«... Мистер Твистер,
Бывший министр,
Мистер Твистер,
Делец и банкир,
Владелец заводов,
Газет, пароходов...»

Можно ли определить по этим строчкам: какой бизнес для «мистера Твистера миллионера» был основным, а активы соответственно профильными? Бизнес продолжает специализироваться, выделяя непрофильные активы и все это без учета того факта, что диверсификация бизнеса является всемирно признанным механизмом снижения рисков и максимизации прибыли за счет завоевания новых рынков, а развитие конгломератных структур, под единым брендом, увеличивает капитализацию всей компании. И только в странах, обладающих социальным капиталом, представления о компании, как о многопрофильном гиганте, работающем тем не менее на принципах социальной ответственности перед обществом, являются неотъемлемым условием существования бизнеса, что позволяет этим странам быть первыми на мировой арене. Сегодня Россия всё ещё выбирает свой дальнейший путь экономического развития, будем надеяться, что он не

будет похож ни на *западный*, ни на *восточный*, а будет ориентирован на создание социально ответственного общества, «осуществление великого начинается с малого» (изречение Лао-Цзы) – создание благосостояния народа достигается через экономический достаток, который возможен только за счет развития социального капитала общества, а ускорить процесс можно с помощью осознания организациями своих выгод от *эффекта доверия*, который они могут создать сами, приняв правильное решение в вопросе о непрофильных активах своей организации.

Литература

Ермашкевич Н.С. Инновационный подход к проблемам хозяйствующих субъектов в России, причины их неудач во внешней и внутренней среде / Н.С. Ермашкевич // Сборник научных трудов II международной научно-практической конференции. – 2009.

Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Ф. Фукуяма : пер. с англ. – М.: АСТ: Хранитель, 2006. – 730 с.

Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://slovari.yandex.ru/dict/bse/article/00052/32800.htm>