

ОБЩИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Ю. Е. Благов

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕГРАЛЬНОЙ ТЕОРИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ДОГОВОРА ПРИ АНАЛИЗЕ ЭТИКИ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА

В статье рассматриваются особенности использования Интегральной теории общественного договора (ИТОД) при анализе этики российского бизнеса. Обосновывается предположение, что существующая практика применения ИТОД следует не столько «духу», сколько «букве» концепции. Отстаивается необходимость учета как специфики ожиданий заинтересованных сторон организаций бизнеса в переходном обществе, так и изменений парадигмы отношений бизнеса и общества в целом.

Относительная стабилизация, наметившаяся в российской экономике после кризиса 1998 г., заметно повысила интерес менеджеров-практиков к этическим аспектам бизнеса как важному атрибуту стратегий, направленных на достижение долгосрочных целей. Особо актуальными становятся попытки поиска дополнительных конкурентных преимуществ, связанных с удовлетворением этических ожиданий общества, достижение большего взаимопонимания с зарубежными партнерами, давно и весьма успешно учитывающими моральные аспекты в принятии управленческих решений, а также проблема социальной самоидентификации современных российских бизнесменов как индивидуумов, способных принимать не просто «эффективные», но и этически оправданные, «хорошие» решения. В этих условиях остро встает вопрос об адекватном ответе управленческой науки на вызов со стороны реалий бизнеса. По сути, речь идет о создании и развитии единой национальной концепции этики российского бизнеса — концепции, включающей в себя взаимосвязанные эмпирическую и нормативную составляющие¹.

¹ Об актуальности и возможных подходах к созданию единой национальной концепции этики российского бизнеса подробнее см.: [Благов, 1997].

© Ю. Е. Благов, 2002

В данной статье рассматривается Интегральная теория общественного договора (ИТОД), представляющая особый интерес для исследования этики бизнеса в переходных обществах. Подробно анализируется попытка использования ИТОД при анализе этики российского бизнеса, предпринятая американскими исследователями Ш. Паффер и Д. Маккарти, дается критика их подхода как отвечающего, по мнению автора, не столько «духу», сколько «букве» ИТОД.

Интегральная теория общественного договора (ИТОД). Интегральная теория общественного договора — ИТОД (Integrative Social Contract Theory — ISCT) разрабатывается с середины 1990-х годов учеными из знаменитой Вартонской школы бизнеса Пенсильванского университета (США) Т. Дональдсоном и Т. Данфи (см.: [Donaldson, Dunfee, 1994, 1995, 1999]).

Данная теория призвана соединить преимущества как эмпирического (какие нормы существуют в реальных условиях), так и нормативного (какие нормы должны существовать) подходов к исследованию этики бизнеса. С одной стороны, ИТОД подчеркивает нормативную важность универсальных *гипернорм (hypernorms)*, таких как соблюдение прав человека и уважение человеческого достоинства, являющихся этическими принципами, фундаментальными для существования человеческого общества. Гипернормы определяют минимально допустимый порог этического поведения. С другой стороны, постулируется сосуществование универсальных принципов со специфическими нормами, утверждаемыми и принимаемыми различными *сообществами (communities)*, которые определяются авторами как «самоопределяемые и самоограничиваемые группы людей, взаимодействующие между собой в контексте разделяемых целей, задач или ценностей, способные вырабатывать для себя нормы этического поведения» [Donaldson, Dunfee, 1994, p. 262]. Несмотря на то, что нормы локальных сообществ могут различаться и конфликтовать друг с другом, в рамках каждого сообщества эти нормы могут рассматриваться как легитимные, если они свободно принимаются членами групп в качестве своего рода *договоров микроуровня (microsocial contracts)* и не противоречат существующим гипернормам. Договоры микроуровня представляют собой, таким образом, «соглашения или разделяемые понимания моральных норм, относящихся к конкретным экономическим взаимодействиям» [Ibid.]. В итоге авторы предлагают следующую модель общественного договора *макроуровня (macrosocial contract)* (см. табл. 1).

Важнейшей чертой ИТОД является то, что она признает возможность сосуществования различных типов поведения, соответствующих разным локальным сообществам. В то же время наибольшую сложность представляет именно анализ конфликта между легитимными нормами. Очевидно, что это могут быть конфликты, возникающие как «по вертикали» (когда одно ло-

кальное сообщество является зависимой частью другого, более широкого), так и «по горизонтали» (при взаимодействии независимых локальных сообществ). Очевидно также, что речь идет об усложнении анализа этического конфликта как такового, об анализе не только индивидуального и организационного уровней, но и уровня взаимодействия локальных сообществ.

Таблица 1

Модель общественного договора макроуровня

1. Локальные экономические сообщества обладают свободным моральным пространством, в рамках которого они могут вырабатывать этические нормы для своих членов через общественные договоры микроуровня.
2. Общественные договоры микроуровня должны основываться на общем согласии, подкрепленном правами отдельных членов на свободное выражение своего мнения и на выход из соответствующих договоров (аутентичностью).
3. Для того чтобы быть обязательными (легитимными), нормы общественных договоров микроуровня должны быть совместимы с гипернормами.
4. В случае конфликта между нормами, удовлетворяющими положениям 1–3 данной модели, приоритет должен определяться посредством правил, соответствующих духу и букве общественного договора макроуровня.

И с т о ч н и к: [Donaldson, Dunfee, 1999, p. 46].

В случае возникновения конфликта между нормами теория Т. Дональдсона и Т. Данфи предлагает использование шести правил «приблизительной» оценки, позволяющих этот конфликт разрешить (см. табл. 2).

Характерно, что указанные шесть правил должны, по мнению авторов, рассматриваться как набор критериев, не обладающих приоритетом по отношению друг к другу. Поскольку же авторы претендуют на представление эффективной модели принятия решений, они предлагают следующий алгоритм. В случае, если норма удовлетворяет нескольким правилам приблизительной этической оценки, она должна считаться обязательной. В случае, если конфликтующие нормы не имеют ясной основы для ранжирования, «сообщества имеют право реагировать на претензии и интересы своих членов по собственному усмотрению» [Donaldson, Dunfee, 1999, p. 209]. Иными словами, авторы оставляют последнее слово за локальным сообществом как таковым. Данный подход представляется особенно эффективным при оценке транзакций между единицами российского бизнеса, находящимися в рамках изменяющейся среды, определяющей динамику развития договоров микроуровня. Не менее важным этот подход представляется и для этической оценки взаимодействия единиц российского бизнеса с зарубежными компаниями — хо-

заявленными субъектами, представляющими локальные сообщества, существенно отличающиеся от российских.

Таблица 2

Шесть правил приблизительной этической оценки принимаемого решения

Правило 1: Транзакции, осуществляемые исключительно в рамках отдельного сообщества, которые не оказывают существенного негативного эффекта на иные сообщества или людей, в них входящих, должны регулироваться нормами данного сообщества.
Правило 2: Нормы данного сообщества, дающие наибольшую возможность разрешить конфликт нравственных норм, должны применяться постольку, поскольку они не оказывают существенного негативного эффекта на иные сообщества или людей, в них входящих.
Правило 3: Чем более широким или более глобальным является сообщество, выступающее источником этических норм, тем больший приоритет имеют данные нормы.
Правило 4: Этические нормы, существенные для поддержания экономического окружения, в котором осуществляются транзакции, должны иметь приоритет перед нормами, несущими потенциальную угрозу для этого окружения.
Правило 5: В тех случаях, когда рассматриваются многочисленные конфликтующие нормы, соответствие между альтернативными нормами является основой для выделения приоритетов.
Правило 6: Четко сформулированные нормы обычно обладают приоритетом перед общими и менее конкретными этическими нормами.

И с т о ч н и к: [Donaldson, Dunfee, 1999, p. 185–189].

Использование ИТОД при анализе этики российского бизнеса: классический пример. В научной литературе уже предпринимались попытки использования ИТОД для анализа этики российского бизнеса. В частности, известные исследователи из Северо-Восточного университета (США) Ш. Паффер и Д. Маккарти применили вышеизложенные «шесть правил» для разрешения этических конфликтов между ценностями, разделяемыми в локальных сообществах российского бизнеса, а также конфликтов, возникающих между российским бизнесом и локальными сообществами других стран [Puffer, McCarthy, 1998; Puffer, 1999, 2000]. Анализу были подвергнуты шесть наиболее сомнительных с этической точки зрения практик, ассоциируемых авторами с российским бизнесом: вымогательство, захват менеджерами предприятий в ходе приватизации, нарушение контрактных обязательств, игнорирование «бессмысленных» законов, использование пер-

сонального фаворитизма или блата, проведение массовых увольнений. Полученные авторами результаты весьма показательны (см. табл. 3).

Таблица 3

Оценка этичности шести «сомнительных» практик российского бизнеса

Бизнес-практика	Правила этической оценки						Вывод
	1	2	3	4	5	6	
1. Вымогательство	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Неэтично
2. Захват предприятий	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Неэтично
3. Нарушение контрактных обязательств	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Неэтично
4. Игнорирование бессмысленных законов	Э	Э	Э	Н/Э	Э	Э	Этично
5. Персональный фаворитизм (блат)	Э	Э	Э	Э	Э/Н	Э	Этично
6. Массовые увольнения	Н	Э/Н	Н	Э	Э/Н	Э/Н	Этично/ Неэтично
Э: Этично Н: Неэтично Э/Н: Неясно (Этично/Неэтично)							

И с т о ч н и к: [Puffer, McCarthy, 1997, p. 425].

Первые три из рассмотренных практик — вымогательство, захват предприятий менеджерами и нарушение контрактных обязательств — были оценены авторами как противоречащие и универсальным гипернормам, и нормам, характерным для большинства локальных сообществ в России. Что же касается второй группы практик — игнорирования бессмысленных законов, персонального фаворитизма и массовых увольнений, то они представляются авторам не противоречащими гипернормам и обладающими легитимностью с позиций ИТОД.

Рассмотрим в качестве примера аргументацию, используемую авторами при анализе «захвата предприятий менеджерами» в ходе массовой приватизации 1992–1994 гг. [Puffer, McCarthy, 1997, p. 427–428]. Они отмечают, в частности, что злоупотребления, сопровождающие подобный захват, негативно воздействовали на многих рабочих, других акционеров и российских граждан, противоречили духу и букве приватизационного законодательства. Кроме того, подобные захваты противоречили нормам российского общества в целом, классифицирующего подобное поведение как нечестное, поскольку

рассматриваемые индивидуумы не заработали и не создали приобретенное ими богатство. Следовательно, речь идет о таких трансакциях, которые, порождая негативные внешние эффекты, не должны были регулироваться нормами «сообщества менеджеров». Нормам же «более широкого» локального сообщества они противоречили (Правило 1). Поскольку рассматриваемое поведение менеджеров оказывало неблагоприятное воздействие на других российских граждан, оно не может рассматриваться как морально легитимное, разрешающее конфликт нравственных норм (Правило 2). Противоречие нормам российского общества в целом делает подобное поведение вторичным по отношению к более широко исповедуемым нормам (Правило 3). Рассматриваемая практика угрожала развитию всей экономической системы, поскольку подразумевала несправедливый контроль над активами (Правило 4). Несмотря на то, что злоупотребления властью были давно характерны для России, они никогда не рассматривались как морально легитимные. Наоборот, существенным преимуществом обладали такие базисные нормы, как честность и справедливость, осуждающие подобные злоупотребления (Правило 5). Соответственно, эти широко распространенные и четко сформулированные нормы должны иметь очевидное преимущество перед оппортунистическим поведением менеджеров периода приватизации (Правило 6). Подводя итог проведенному анализу, авторы утверждают, что рассматриваемое поведение должно оцениваться как неэтичное, несмотря на всю специфику переходной экономики. «Несмотря на существующую неопределенность, радикальные изменения и даже возможную легализацию некоторых из рассматриваемых действий, негативный эффект, оказываемый на столь многих окружающих, должен оставаться главным критерием легитимизации» [Puffer, McCarthy, 1997, p. 428].

Использование ИТОД при анализе этики российского бизнеса: критика. Приведенная Ш. Паффер и Д. Маккарти аргументация, несмотря на внешнюю стройность и следование «букве» ИТОД, вызывает определенные сомнения.

1. Приватизация представляла собой не просто повод для столкновения локальных сообществ, вырабатывающих конфликтующие этические нормы, а определенную управленческую задачу, подразумевавшую анализ заинтересованных сторон и их интересов, конфликтующих между собой. К *заинтересованным сторонам фирмы (stakeholders)*, согласно классическому определению, предложенному Р. Фриманом, относятся «любые индивидуумы, группы или организации, оказывающие существенное влияние на принимаемые фирмой решения и/или оказывающиеся под воздействием этих решений» [Freeman, 1984, p. 25]. Строго говоря, этика бизнеса как прикладная этика, рассматривающая открытые моральные проблемы, призвана изучать не

только и не столько этические проблемы, подразумевающие «выбор между хорошими и плохими действиями либо выбор при неясной этической составляющей», сколько этические конфликты, подразумевающие «диссонанс между несколькими вариантами правильного (поступать хорошо) или несколькими вариантами неправильного поведения (не причинять вреда)» [Wartick, Wood, 1998, p. 119]. Иными словами, этика бизнеса должна рассматривать не столько соответствие поведения бизнесменов общепризнанным нормам, сколько пути разрешения этических конфликтов, порождаемых противоречивыми ожиданиями заинтересованных сторон и невозможностью одновременного удовлетворения этих ожиданий. Кстати, Т. Дональдсон и Т. Данфи в рамках развиваемой ими концепции предлагают модель приложения ИТОД к концепции заинтересованных сторон (см. табл. 4). Очевидно, что подобный подход позволяет более детально рассмотреть конфликтность «общественных ожиданий» и роль организаций в принятии решений, чем правила приблизительной этической оценки как таковые. Наиболее оптимальным представляется комплексное использование «шести правил» и приложения ИТОД к концепции заинтересованных сторон.

Таблица 4

Приложение ИТОД к концепции заинтересованных сторон

1. Соответствующие общественно-политические сообщества являются важнейшим источником обязательств перед заинтересованными сторонами для организаций, сформированных или действующих в рамках этих сообществ.
2. Там, где нормы, относящиеся к обязательствам перед заинтересованными сторонами, четко не определены соответствующими общественно-политическими сообществами, организации могут по собственному усмотрению решать, как отвечать на интересы и требования заинтересованных сторон.
3. Все решения, принимаемые организациями по отношению к их заинтересованным сторонам, должны соотноситься с соответствующими гипернормами.
4. В случае конфликта между легитимными нормами, касающимися обязательств перед заинтересованными сторонами, правом на приоритет должны обладать нормы тех общественно-политических сообществ, которые в наибольшей степени заинтересованы в решении. В тех случаях, когда не существует ясной базы для ранжирования конфликтующих норм, организации могут по собственному усмотрению выбирать среди конфликтующих легитимных норм.

И с т о ч н и к: [Donaldson, Dunfee, 1999, p. 248].

Соответственно, в рассматриваемом случае анализу подлежат ожидания и возможности работников предприятий, менеджеров как их относи-

тельно независимой части, внешних инвесторов, представленных частными лицами, компаниями и инвестиционными фондами, а также государственными органами и организаций. Каждая из указанных заинтересованных сторон имела взаимосвязанные экономические, правовые и этические ожидания, а также оказывала соответствующее влияние на высших менеджеров приватизируемых предприятий [Blagov, 1996]. С одной стороны, как отмечали А. Шляйфер и Р. Вишни, «пока заинтересованные стороны не были умиротворены, подкуплены или лишены права голоса, приватизация не могла быть проведена» [Shleifer, Vishny, 1994, p. 138]. С другой стороны, необходимым условием приватизации было не просто «давление» сверху, а достижение определенного консенсуса между заинтересованными сторонами. По сути, происходило формирование специфических общественных договоров микроуровня, обладающих определенными чертами «переходности». Прежде всего, поскольку бюрократия — персонифицированное государство — выступила основной «движущей силой реформ», трансформируя свою политическую власть в экономическую [Гайдар, 1997, с. 153–175], именно бюрократия претендовала с начала 1990-х годов и продолжает претендовать до сих пор на роль ведущей заинтересованной стороны любой организации в бизнесе. Кроме того, «право на выход» в условиях приватизации было весьма ограничено, особенно для работников предприятий. Они, как правило, были вынуждены принимать предложенные им сверху правила игры в условиях резкого углубления экономического кризиса и непосредственной угрозы потери рабочих мест. В то же время на первом этапе приватизации работники предприятий, по сути, реализовали «право на свободное выражение своего мнения», широко поддержав так называемую вторую модель приватизации — наименее эффективную с точки зрения рыночных перспектив, но наиболее близкую традиционным взглядам на собственность, распределение прибыли и сохранение социальных гарантий². И наконец, сама трактовка заинтересованных сторон в переходный период объективно акцентирует проблему влияния заинтересованных сторон на

² Вопрос о легитимности норм, вырабатываемых локальными сообществами в переходный период, безусловно, нуждается в дальнейшей проработке. Характерно, что Т. Дональдсон и Т. Данфи, ссылаясь на анализ этических аспектов приватизации, проведенный автором данной статьи, отмечают, что «существенные ограничения на право выхода могут поставить под угрозу их (предприятий, вовлеченных в приватизацию. — Ю. Б.) способность генерировать аутентичные нормы» [Donaldson, Danfee, 1999, p. 201]. В то же время они признают, что проблема легитимизации этических норм для фирм из развивающихся стран является «более сложной», чем для фирм, функционирующих в сложившихся рыночных экономиках [Ibid.].

организацию и минимизирует необходимость учета всех легитимных, но обладающих разной степенью силы этических ожиданий³.

2. Сам процесс приватизации необходимо рассматривать как атрибут комплексной общественной трансформации, затрагивающей институты разных уровней. «Более широкое» сообщество трактуется Ш. Паффер и Д. Маккарти как российское общество в целом. Но для России 1990-х годов это не просто переходное общество, а общество, соответствующее определенной парадигме отношений бизнеса и общества, точнее — этапу смены парадигм. Следуя модели, предложенной Д. Шепардом, Д. М. Шепардом, Д. Вимбухом и К. Стивенсом, можно выделить три последовательно сменяющих друг друга этапа «Морального единства I», «Аморального бизнеса» и «Морального единства II» [Shepard, Shepard, Wimbush, Stephens, 1998]. Этап «Морального единства I», характеризующийся господством в обществе единого свода моральных стандартов, исторически соответствовал доиндустриальному этапу развития. Этап «Аморального бизнеса» знаменует выделение этики бизнеса из «цельного блока» общественной морали. Деловые отношения при этом не обязательно являются безнравственными, принципиально отрицающими господствующие в обществе этические стандарты; они просто перестают быть объектом их приложения. У субъектов экономической деятельности ориентация на интересы общества сменяется индивидуализмом, рациональной ориентацией на собственный интерес. Исторически переход к этапу «Аморального бизнеса» соответствовал становлению индустриального общества. Этап «Морального единства II» характеризуется устойчивой тенденцией к восстановлению в обществе целостной системы этических стандартов. Никакого «отмирания» бизнеса как регулируемого собственными правилами вида деятельности при этом, однако, не происходит. Наоборот, в своем последовательном развитии бизнес приходит к рациональному пониманию «социальной ориентированности» как средства реализации собственных долгосрочных интересов. Исторически подобное возрастание взаимозависимости бизнеса и его заинтересованных сторон соответствует переходу от индустриального общества к постиндустриальному. Представляется, что становление «Аморального бизнеса» как раз и выступает важнейшим этическим аспектом переживаемой общественной трансформации. Безусловно, основываясь на технологичес-

³ Как справедливо подчеркивает английский исследователь Д. Калер, наиболее перспективным с позиций развития этики бизнеса является «комплексный» подход к пониманию заинтересованных сторон как «оказывающих влияние» и «имеющих ожидания» [Kaler, 2001]. В свою очередь, характерно широкое использование в российской научной и деловой литературе заведомо одностороннего термина «группы влияния».

ких критериях, можно весьма аргументированно предположить, что современная Россия является либо индустриальным обществом, либо находится, подобно промышленно развитым странам, на этапе перехода к постиндустриальному обществу. В то же время консервативные этические нормы общества в целом, даже теоретически не способные радикально измениться за короткие периоды, не могли выйти за рамки «Морального единства I». Представляется, что и социалистический период российской истории принес в этом смысле не столь уж серьезные изменения, «социально ориентируя» экономических субъектов в рамках иррациональной идеи коммунистического строительства⁴. Соответственно, оценка норм, вырабатываемых бизнес-сообществом на этапе его становления, не может основываться на их соответствии этическим стандартам «более широкого» сообщества, трактуемого как общество в целом, остающееся на этапе «Морального единства I». Очевидно также, что приватизация в России, явившаяся важнейшим элементом тотальной институциональной перестройки, не может быть оценена с тех же этических позиций, что и приватизация, проходившая, к примеру, в Великобритании 1980-х годов. Выводя же проблему на уровень заинтересованных сторон, необходимо рассматривать качественные, но «разноскоростные» изменения во взаимосвязанных экономических, правовых и этических ожиданиях заинтересованных сторон, происходящие в рассматриваемый переходный период. При этом представляется, что при разрешении этических конфликтов между нормами следует исходить не только из «переходной» специфики формирующихся договоров микроуровня, но и из объективного «перекоса» в сторону удовлетворения ожиданий собственников и высших менеджеров, что как раз и характерно для этапа «Аморального бизнеса».

Необходимо, впрочем, отметить, что Ш. Паффер и Д. Маккарти, рассматривая этику российского бизнеса с позиций «более широкого» доиндустриального сообщества, вполне последовательны. Данный подход базируется на ранее разработанной теми же авторами модели, сравнивающей концепции российской и американской этики бизнеса [Puffer, McCarthy, 1995, p. 35]. Модель, получившая широкое распространение в литературе, представляет собой матрицу, состоящую из четырех квадрантов. Квадранты, в свою очередь, включают в себя типичные практики, являющиеся, по мнению авторов, соответственно этическими и для России и для США (I), неэтичными и для России и для США (II), этическими для России и неэтич-

⁴ Об особенностях перехода от «Морального единства I» к «Аморальному бизнесу» в современной России подробнее см.: [Благов, 1998].

ными для США (III), а также этичными для США и неэтичными для России (IV). Характерно, что в квадрант III попали персональный фаворитизм (блат) и взятки, фиксация цен, манипулирование данными в отчетности, игнорирование «бессмысленных» законов и постановлений. Квадрант IV включил в себя максимизацию прибыли, чрезмерные различия в заработной плате, массовые увольнения, информирование третьей стороны о неэтичном поведении организации. Представляется очевидным, что этика российского бизнеса, объективно находящаяся в процессе своего становления как этика «Аморального бизнеса», во многом отождествляется авторами с этикой общества, следующего нормам «Морального единства I».

Кроме того, Ш. Паффер и Д. Маккарти отмечают, что «различные этические принципы могут быть характерны для различных групп российских бизнесменов» [Puffer, McCarthy, 1997, p. 419–420]. Среди этих групп они выделяют, во-первых, бизнесменов, вовлеченных в криминальную деятельность и «игнорирующих этические нормы»; во-вторых, менеджеров государственных предприятий и государственных «аппаратчиков», черпающих этические принципы из своего прошлого «коммунистического» опыта; и, в-третьих, тех бизнесменов, которые были вовлечены в деловую активность уже после перехода к рыночно ориентированной экономике и способны демонстрировать лишь поведение, основанное на ситуационной этике. Иными словами, Ш. Паффер и Д. Маккарти разделяют различные группы российских бизнесменов по их соответствию этическим нормам общества на отвергающих эти нормы (что соответствует идее «безнравственного» бизнеса), придерживающихся этих норм в «коммунистическом формате» (что весьма близко модели «Морального единства I»), либо подходящих к этим нормам ситуационно (что, по сути, наиболее близко этапу «Аморального бизнеса»). При этом авторы подчеркивают, что приписывать общие этические рамки всем членам каждой группы было бы некорректно и не способствовало бы пониманию поведения и деловой практики менеджеров и предпринимателей. По их мнению, более реалистично и полезно заглянуть за рамки групповой идентификации, проанализировав те силы, которые определяют образ мышления индивидуумов. Этот подход, однако, не позволяет проследить становление и развитие конкретных локальных сообществ с их специфическими нормами. Очевидно, например, что «олигархические» нормы большого бизнеса отличаются от норм бизнеса мелкого.

Использование ИТОД при анализе этики российского бизнеса: «буква и дух». Представляется, что с учетом сделанных замечаний этическая оценка «захвата предприятий менеджерами» с помощью «шести правил» может быть существенно модифицирована. Так, несмотря на существенный негативный эффект, процесс приватизации не мог регулироваться этическими

нормами российского общества в целом как соответствующего парадигме «Морального единства» (Правило 1). Поведение менеджеров в рамках конкретной управленческой задачи подразумевало формирование специфических общественных договоров микроуровня, обладающих определенными чертами «переходности», что требует дальнейшего теоретического осмысления (Правило 2). Поскольку российское общество в целом соответствовало парадигме «Морального единства I», оно не могло выступать в данном контексте источником этических норм. Впрочем, таким источником могло выступать глобальное сообщество, базирующееся на основополагающих рыночных ценностях (Правило 3). Рассматриваемая практика, безусловно, не способствовала поддержанию существующего экономического окружения, напротив, она подразумевала его радикальное изменение (Правило 4). Этическая сторона «захвата предприятий менеджерами» не находилась в соответствии с существующими моральными стандартами, а знаменовала собой становление «Аморального бизнеса» (Правило 5). Четко сформулированными нормы поведения менеджеров также быть никак не могли, поскольку находились на стадии становления. Что же касается более четко сформулированных норм «Морального единства I», то, как уже неоднократно подчеркивалось, они были неадекватны изменившейся ситуации (Правило 6). Таким образом, оказывается, что использование «шести правил» для анализа данной практики переходного периода не является тривиальной задачей, а требует более глубокого системного подхода.

Впрочем, необходимо отметить, что анализ, проведенный Ш. Паффер и Д. Маккарти, касался первой половины 1990-х годов. С тех пор, несмотря на очевидную консервативность этики как «встроенного» института, произошли существенные изменения. Достаточно сравнить первые этические кодексы ассоциаций бизнеса, появившиеся в России в середине 1990-х годов, с кодексами, созданными после 1998 г. и отражающими тенденцию постепенного перехода к долгосрочным стратегиям развития. В частности, широко известная Хартия бизнеса России, по сути, сводилась к отказу от насилия или угрозы насилия как способа достижения деловых целей. В свою очередь, такие документы, как «Декларация ведения добросовестной деловой практики в Санкт-Петербурге» и «Кодекс чести участника городской программы „Этичный бизнес Санкт-Петербурга“» уже строятся на учете ожиданий и влияния заинтересованных сторон. Представляется также, что становление договоров микроуровня в российском бизнесе по-прежнему продолжает носить «переходный» характер, что уже не позволяет использовать в качестве гипернорм этические стандарты этапа «Морального единства I», но еще не позволяет отталкиваться от парадигмы «Морального единства II», предполагающей более сбалансированный подход к заинтересованным сторонам.

В качестве любопытного примера поэтапного развития договоров микроуровня можно рассмотреть нашумевшую историю со сменой собственника и, соответственно, менеджмента Независимого Российского Телевидения (НТВ). На правовом уровне конфликт представлял собой противостояние двух групп акционеров. Группа «Медиа-МОСТ», ведомая «олигархом» Владимиром Гусинским, смогла создать популярный канал федерального масштаба, ставший своего рода рупором отечественного либерализма. В то же время менеджмент компании оказался малоэффективен: НТВ превратилось в убыточную компанию. Крупнейший акционер НТВ — компания «Газпром-Медиа», находящаяся в 100% собственности газового монополиста «Газпрома», произвела легальный «перехват» собственности и инициировала смену высшего менеджмента компании.

Конфликт, тем не менее, имел существенный этический компонент. Группа Гусинского использовала лозунги «независимости средств массовой информации», «свободы слова» в качестве самодостаточных гипернорм, по сути, противопоставляя атаку «Газпрома» базисным ожиданиям общества. Что же касается правовой стороны вопроса, то она трактовалась как вторичная по отношению к вышеозначенным «свободам». Однако позиции обеих сторон не могут трактоваться как этические ни с позиции «Морального единства I», ни с позиции «Морального единства II». Либеральный «моральный капитал» НТВ был, по сути, трансформирован в реальный капитал, включая право на круглосуточное вещание, лицензию на создание собственной системы спутниковой связи, а также бесконечные кредиты, гарантированные «Газпромом». Фактически все эти активы были получены группой «Медиа-МОСТ» в обмен на поддержку Президента Б. Ельцина во время предвыборной кампании 1996 г. Впрочем, и оппоненты «Медиа-МОСТА» использовали свой «правовой подход» только при гарантированной административной поддержке.

Показательна реакция российской прессы на данный конфликт, весьма корректно отразившая понимание «этической переходности», не выходящей за рамки парадигмы «Аморального бизнеса». Как справедливо отмечает К. Рогов, «тактика Гусинского, несомненно, вполне аморальна, ибо рассматривает судебно-правовую систему как производное и явно подчиненное по отношению к политике и информационно-пропагандистскому давлению (“демократия пропаганды”). Тактика же противной стороны может быть еще более цинична, ибо подразумевает, что эрзац-правосудие является прекрасной, удобнейшей упаковкой для разборки “по понятиям”... С точки зрения сторонников НТВ — оно олицетворяет собой независимое от государства телевидение. С точки зрения противников — оно являет собой пример олигархического бизнеса предыдущей эпохи, построенного на сла-

бости государства, позволяющей постоянно разменивать “управляемую нестабильность” на деньги и собственность. “Управляемая демократия” приходит как альтернатива “управляемой нестабильности”...» [Рогов, 2001]. В целом речь может идти о некоей смене модели «олигархического» капитализма, причем модели, безусловно, подразумевающей определенный договор «микроуровня». Государство по-прежнему остается ведущей заинтересованной стороной, но меняется как степень влияния государства, так и характер его ожиданий. «Управляемая демократия» — все же более высокий этап развития, чем «управляемая нестабильность». Ту же мысль еще более строго формулирует обозреватель журнала «Эксперт» А. Привалов: «Руководство НТВ решает защищаться, исходя из *различий* со стандартом — и безнадежно проигрывает. Надо же было защищаться, исходя из *стандарта* — технологии такой защиты существуют и многократно проверены в судах» [Привалов, 2001, с. 17]. Очевидно, что сложившийся на новом уровне договор все еще весьма далек от рыночных идеалов. Тот же А. Привалов в этой связи весьма емко и образно характеризует его переходный характер: «Естественный вопрос: а как бы разрешился конфликт с НТВ в стране с развитыми демократическими и рыночными институтами? Правильный ответ: а никак. В такой стране подобный конфликт просто не мог бы возникнуть» [Привалов, 2001, с. 16]. В то же время происходящая смена модели позволяет говорить о постепенной эволюции общественных договоров микроуровня в сторону глобально трактуемых гипернорм, что соответствует «духу» ИТОД. Что же касается соответствия «букве» ИТОД, то оно находится, таким образом, в стадии своего становления.

Подводя итог, следует отметить, что Интегральная теория общественного Договора (ИТОД), соединяющая эмпирический и нормативный подходы, позволяет вполне адекватно анализировать развитие этики российского бизнеса. При этом существующая практика применения ИТОД, следуя «букве» концепции, во многом входит в противоречие с ее «духом». Более эффективное использование возможностей ИТОД требует учета ряда факторов, обусловленных переходным характером российского общества. Это, во-первых, специфика ожиданий заинтересованных сторон организаций в бизнесе, вносящая объективный «перекос» в формирующиеся договоры микроуровня. Во-вторых, — комплексность общественной трансформации в целом, подразумевающая смену парадигмы отношений бизнеса и общества от «Морального единства I» к «Аморальному бизнесу».

Литература

Благов Ю. Е. Этика российского бизнеса: проблемы разработки национальной концепции // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 5. Экономика. 1997. Вып. 2.

- Благов Ю. Е.* Проблемы этики российского бизнеса // Фирмы и рынки современной России: Материалы научной конференции 24–25 октября 1997 г. СПб., 1998.
- Гайдар Е. Т.* Государство и эволюция. Как отделить собственность от власти и повысить благосостояние россиян. СПб., 1997.
- Привалов А.* Эфирный перехват // Эксперт. 2001. № 14.
- Рогов К.* Между двух Не, или Что стоит за НТВ-кризисом // Полит.Ру 04.04.2001, <http://www.polit.ru/documents/408273.html>
- Blagov Y.* Ethical Aspects of Privatization in Russia // A Paper Presented at 9th Annual EBEN Conference: Working Across Cultures. Frankfurt, 1996.
- Blagov Y.* NTV Case: New Social Contract for Russian Media Business // A Paper Presented at 14th Annual EBEN Conference: Business Ethics in the Information and Communication Society. Valencia, 2001.
- Donaldson T., Dunfee T.* Toward a Unified Conception of Business Ethics: Integrative Social Contract Theory // Academy of Management Review. 1994. Vol. 19. N 2.
- Donaldson T., Dunfee T.* Integrative Social Contracts Theory: A Communitarian Conception of Economic Ethics // Economics and Philosophy. 1995. Vol. 11. N 1.
- Donaldson T., Dunfee T.* Ties That Bind: A Social Contracts Approach to Business Ethics. Boston, 1999.
- Freeman R.* Strategic Management: A Stakeholder Approach. Boston, 1984.
- Kaler J.* Morality and Strategy in Stakeholder Identification // A Paper Presented at 14th Annual EBEN Conference: Business Ethics in the Information and Communication Society. Valencia, 2001.
- Puffer S. M., McCarthy D.J.* Finding the Common Ground in Russian and American Business Ethics // California Management Review. 1995. Vol. 37. N 2.
- Puffer S. M., McCarthy D.J.* Business Ethics in a Transforming Economy: Applying the Integrative Social Contract Theory to Russia // Ethics in International Management / Ed. by B.N. Kumar, H. Steinmann. Berlin, 1998.
- Puffer S. M.* Finding Common Ethical Ground in Western Countries and Eastern Europe: The Case of Russian Business // A Paper Presented at IV Chemnitz East Forum: Business Ethics in Central and Eastern Europe. Chemnitz, 1999.
- Puffer S. M.* Questionable Business Practices in Russia: Ethical Guidelines from Integrative Social Contract Theory // Strategic Management in Central and Eastern Europe. New York, 2000.
- Shepard J. M., Shepard J., Wimbush J. C., Stephens C. U.* The Place of Ethics in Business: Shifting Paradigms? // Business Ethics Quarterly. 1995. Vol. 5. Issue 3.
- Shleifer A., Vishny R. W.* Privatization in Russia: First Steps // The Transition in Eastern Europe / Ed. by O. J. Blanchard, K. A. Froot, J. Sachs. Vol. 2: Restructuring. Chicago, 1994.
- Wartrick S. L., Wood D. J.* International business and society. Oxford, 1998.

Статья рекомендована к печати проф. Н. В. Расковым, проф. А. А. Семеновым.
Статья поступила в редакцию 20 марта 2002 г.