

УДК 330

**Трынкин Вадим Владимирович**

ФГБОУ ВПО «Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина»

Россия, Нижний Новгород<sup>1</sup>

Доцент кафедры философии, канд. филос. наук, доцент, профессор РАЕ

Заслуженный работник науки и образования

E-Mail: [protector@live.ru](mailto:protector@live.ru)

## **Рынок и суперкорпорации (к причинам торможения в развитии мировой экономики)**

**Аннотация:** Актуальность предлагаемой темы обусловлена фактором значительного торможения общемирового экономического развития. Выявлено, что рынок зажат в крепкие тиски сверхрыночных сил. Внешняя безличность и объективность рынка оказывается иллюзорной. Даже в сетевых предприятиях скрыта монопольная структура, позволяющая влиять на поставщиков и получателей информации. Наиболее мощная форма монополизма – транснациональные корпорации (ТНК). У них безоговорочное превосходство над другими рыночными структурами, они максимально расширяют своё влияние на населения стран мира. Внутри корпораций есть внушительная иерархия. Учение «Экономикс», наряду с обоснованием эффективности рыночной регуляции, мотивирует и особенности управления в корпорациях. Высшему лицу, якобы, посилен контроль за ближними и дальними цехами компании, даже в других государствах. В аргументах Экономикса есть двойственность: а) руководители корпораций способны на вседозволенность и безнаказанность; в) активно принижена роль и способности «рабсилы». На деле возникают два параллельных пространства. Сущность реальных полномочий раскрывается через подлинное мастерство и творчество. Потому выработка и принятие решения в корпорации – вовсе не дело отдельного лица, даже самого талантливого, но коллектива специалистов. Перекос такой регуляции, влияющий на внутренние и внешние факторы, нуждается в скорейшем и грамотном устранении.

**Ключевые слова:** Торможение экономического развития; роль сверхрыночных сил; ТНК; учение «Экономикс»; управление в корпорациях; принижению роли «рабсилы». реальные полномочия; мастерство и творчество; перекося регуляции; грамотное устранение.

Идентификационный номер статьи в журнале 49EVN114

---

<sup>1</sup> 603950, Нижегородская область, Нижний Новгород, ул. Ульянова, 1.

**Vadim Trynkin**

Nizhny Novgorod. State Pedagogical University K. Minin  
Russia, Nizhny Novgorod  
E-Mail: [protector@live.ru](mailto:protector@live.ru)

## **Market and super corporation (the reasons for the stagnation in the development of the world economy)**

**Abstract:** Topicality of the proposed project is a significant factor in braking global economic development. The market is trapped in the strong grip of forces above market. External objectivity and impersonality of the market proves to be illusory. Even the network enterprises hidden monopolistic structure to influence suppliers and recipients of the information. The most powerful form of monopoly to multinational corporations. They have absolute superiority over other market structures, as they expand their influence on the population of the countries of the world. Inside there is a massive corporate hierarchy. The doctrine of "Economics", along with a justification for the effectiveness of market regulation, motivates and features of management in corporations. The higher a person allegedly yielded control of the company's plants near and far, even in other States. In the arguments of "Economics", there is a duality: a) corporate executives capable of permissiveness and impunity; in actively played down the role) and the ability to ...

**Keywords:** Topicality of global economic development; forces above market; transnational corporations; the doctrine of "Economics"; corporate management; trivialization "of labor force"; real authority; skill and creativity; skewed; proper addressing.

Identification number of article 49EVN114

В современном мире активно развивается рыночный механизм. В то же время регуляторы рыночных отношений, казалось бы, весьма универсальные, в значительной мере ограничены, поскольку рынок зажат в крепкие тиски сверхрыночных сил. Эти силы проявляют свою мощь и сами по себе, и в воздействии на механизмы рынка. В данной статье, с одной стороны, подвергаются анализу основные постулаты эффективности рыночного механизма, выдвигаемые учением Экономикс. Этот анализ осуществляется не сам по себе, а в связи с проблемой регулируемости человеческих отношений. С другой стороны, выявляются признаки более мощных механизмов, фактически и регулятивно влияющих на рыночные отношения. Наконец, в существе самих этих механизмов определяются приоритеты в связи с проблемой прогресса экономики мира. Актуальность предлагаемой темы обусловлена фактором значительного торможения общемирового экономического развития, причины которого нуждаются в прояснении.

Внешне рыночный механизм характеризуется фактором безличности. О ней отчасти заявил А. Смит, предложив образ «невидимой руки», которая, как он думал, чётко регулирует отношения: ленивого делает бедным, трудолюбивого – богатым. В экономических моделях фактор безличности предстаёт в виде многочисленных графиков и таблиц, задающих предельно формализованный стиль мышления. Такой стиль мышления увязывается с научным принципом объективности и точности экономического анализа. И вправду, таблица межотраслевого баланса демонстрирует как бы безличное движение товаров и услуг между отраслями. Точно такое же впечатление возникает от великого множества других таблиц, графиков и шкал. В итоге, данный вид описания задаёт принцип полного отстранения экономических отношений от волевых актов втянутых в экономические отношения людей.

Однако картина полной обезличенности экономического пространства не совсем точна. В сущности схем, графиков и шкал содержатся фактические потоки множества осознано-волевых решений и актов, а также решений и актов их адекватного исполнения или неисполнения. Действительно, огромная и внешне слитая в нечто целое мировая экономическая система, в реальности предстаёт в виде согласия воли или их конфликтов людей, часто крайне напряжённых, внутри предприятий, корпораций, отраслей. И вправду, за каждым действием и противодействиями сокрыты осознанные намерения и исполняющая решение воля (человека, корпорации людей, отрасли и т.д.). Потому отстранённая фиксация посредством графиков, цифр и шкал, как это происходит в экономике, часто описывает сугубо внешние компоненты, ничего не говорящие о внутренней основе человеческих отношений, базирующейся на волевых актах. А собственно волевые отношения переплетены в сложнейший узел глубинных оппозиций, часто – мощных конфликтов конкретных групп людей, представляющих собою интересы стран и континентов. Вещный мир в зонах таких конфликтов крайне противоречив: радуя потребителей радужными вывесками и этикетками, он таит в себе системную фальшь, брак и угрозы.

Знатоки учения Экономикс, настаивая на факторе безличности отношений, приводят в пример сетевые предприятия, которые заняты обработкой информации в рамках глобальной экономики, превращая эту информацию в сигналы в товары. Однако, информация сама по себе – огромный сырой массив данных. Из него обычно изымаются любые, часто взаимоисключающие ряды цифр, в отношении к которым формулируются специфические выводы. Именно осознанная воля задаёт спектр параметров исследования, формирует методику обработки данных и специфику формулирования выводов. То есть, воля начинает процесс, осуществляет, контролирует, завершает его, а информация всюду играет служебную роль. Потому обработка любой существенной информации вносит в неё заданные осознанной волей акценты, превращающие её сигналы для конкретных видов действий. Казалось бы, совсем безлична бухгалтерская информация. Однако Бурчелл и Чуа выявили спектр малозаметных, но именно осознано-волевых воздействий на неё. И вправду, бухгалтерская информация,

выполняя чей-то заказ, способна помогать или препятствовать осознанию важных обстоятельств. Она нередко служит надзорным целям и оказывает даже политическое влияние на подчинённых. Цифры в умелых руках – хороший инструмент управления намерениями и волей малых и огромных коллективов людей. Так передача информации в сетевых предприятиях, по форме соотносимая с транспортировкой продукции, часто превращается в наиболее важную опору монопольной власти транспортирующей организации [Ослунд: 9. 288]. Ведь, владелец информационных сетей без труда навязывает свою волю отправителям и получателям информации. Поэтому знатоки Экономикса, описывая процесс широкого рыночного использования сетевых предприятий как процесс безличный, не учитывают осознанной воли владельцев информационных каналов при использовании ими тех или иных ресурсов.

Тема монополий, возникающая при описании сетевых предприятий, имеет достаточно широкое звучание. Мнение знатоков Экономикса в отношении к данной теме неоднозначно. То у них возникают обиды на классиков экономической теории за, якобы, некритичное осуждение ими безграничной власти монополий [15. 146]. То в рамках Экономикса к монополистам начинают относить всякого, кто торгует каким-то мелким дефицитом, используя его приоритет для давления на покупателей: мол, при наводнении деревенский лавочник может краткосрочно стать как бы истинным монополистом [15. 148]. То, наконец, именно монополиям приписывается миссия быть подлинным и мощным двигателем прогресса [15. 153].

Но у классиков экономики критическое отношение к монополиям вполне обосновано, так как монополии, подавляя конкурентов, постоянно поддерживают высокие цены, имея неоправданно завышенный доход. И удерживать максимальные цены корпорации могут в течение столетий, наращивая монополизм [Смит: 13. 181]. Потому, в сравнении с естественным рынком и подлинно конкурентными ценами, монополярная цена всегда наивысшая. В этой связи, монополистам нет нужды особо беспокоиться об интенсивном росте производства, обеспечивая его видимость ценовым превосходством. А чтобы его не утратить, вся энергия монополиста направлена на войну с остатками конкуренции. То есть, создание монополярных структур в промышленности и торговле – существенное условие для замедления роста экономики.

Наиболее мощная форма монополизма ныне – *транснациональные корпорации (ТНК)*, которые обеспечивают и сохраняют своё главенство уже за пределами стран и континентов, вовлекая в свою сферу состояние мирового рынка. Достигается это тем, что они, обретя сетевое строение, практически распространили своё влияние на всю планету, образовав по всему миру свои дочерние компании, филиалы, отделения, агентства. Имея безоговорочное превосходство над другими рыночными структурами, ТНК максимально расширяют своё влияние на населения стран мира и на будущих конкурентов, чтобы они не смогли обозначить себя в конкурентной среде [1. 207]. Открывая в слабых странах сборочные предприятия, нанимая дешёвую рабочую силу, эти мощные структуры перекраивают нравственно-политическую жизнь таких стран, создавая руководство филиалов из национальных кадров и приручая его для своих целей [1. 203-204]. Пользуясь силой монополизма, ТНК начинают вмешиваться в политику таких стран, навязывая им свои нормы производства и потребления. Впоследствии они уже не просят, а требуют для себя льгот, легко нарушая местное законодательство, принуждая местные суды решать дела в свою пользу.

Руководителям транснациональных корпораций часто будто бы не хватает властных преимуществ и огромной прибыли. Они, обладая вседозволенностью и безнаказанностью, манипулируют счетами, недоплачивают работникам, подкупают, кого нужно, давят местные фирмы, стравливают те или иные малые правительства. Подобные нарушения рыночных правил и социально-политических норм настолько очевидны, что вынужденно стали

предметом разбирательства на сессии *Экономического сообщества (ЭКОСОС)* 1974 года. Помимо данных видов экспансии, ТНК всячески воздействуют на рыночные структуры практикой патентования и лицензирования: захватывают себе лучшие открытия и разработки, перехватывая то же самое у конкурентов, не давая им ходу. Тем самым, ТНК активно перекраивают ход научно-технического прогресса, воспрепятствуя его всестороннему развитию [1. 217]. В связи разными видами воздействий этих мощных структур на экономические процессы, ни о какой конкуренции говорить не приходится. Конкуренция не просто вырождается; её место занимает сложнейший регулятивный процесс, образуемый временным сожительством или политической борьбой между мощнейшими транснациональными корпорациями. Современный экономический глобус, поэтому, явно отличается от глобуса географического: на прежнем – мир был разделён границами государств; у современного глобуса границы определяются территориями мировых экономических пирамид – транснациональных корпораций.

Рассмотрев некоторые виды воздействия главных корпораций на мировое экономическое развитие, обратимся к характеру взаимодействий внутри самих корпораций. Знатоки Экономикса в данном плане утверждают: рыночные условия не позволяют никому обладать рыночной или внерыночной властью, поскольку ни у кого нет возможности влиять на всех людей и везде. Меж тем внутри корпораций есть внушительная иерархия, на вершине которой находится владелец корпорации и исполняющие его волю менеджеры. Само появление «предпринимателя-принца» (первого лица среди равных) в корпорации или на любом производстве, исторически увязывают с периодом начального накопления капитала. В то время, мол, власть одного над другими возникла из-за инициативы и многосторонней деятельности предпринимателя. В этой связи у любого появляется естественное восхищение первопроходцами созидания. А вот сомнение зарождается тогда, когда увлечённость первопроходцами переходит в признание резкой диспропорции власти на производстве: у одного – всё, у остальных – ничего. В таком административно-властном положении уже стираются грани между бизнесом и властью, и власть внутри бизнеса начинает пользоваться его трудными победами. Тут знатоками Экономикса выдвигаются оговорки: мол, прибыль на капитал – это как бы вознаграждение за труд, правда, уже именно по надзору и управлению. Данная новообразованная надзорная власть служит вроде бы самостоятельной основой для владения многопрофильным человеческим трудом, капиталом, землёй и наукой, продолжая по традиции (или для сокрытия сути) увязываться с уникальной предпринимательской жилкой. Правда, долго прикрываться предпринимательским зонтиком, отстаивая право на властное место, невозможно – ввиду чрезвычайно разросшегося производства и включения в него значительного количества участников. Тем не менее, в учении «Экономикс» возвышают, вроде бы безукоризненно удачливого бизнесмена – уже на уровень руководителя широкого масштаба. Мол, его руководящие способности становятся поистине главенствующими, приподнимая его в качестве лидера над другими людьми [Маршалл: 4. 17].

Мотивируются и особенности самого властного места: предприниматель получает, мол, особый доход за уникальные организаторские способности, за опасный для жизни риск убытков, за невероятные по смелости и масштабу хозяйственные инициативы. И далее выводится итог такой аргументации – монопольная власть. Правда, первые три мотива – организаторские способности, риск, инициативы – чрезвычайно спорны. А вот откуда у «хозяйственного принца» (пусть первого, но всё же – среди равных) появилась право на монопольную власть, знатоки Экономикса никогда не прояснят. Хотя, на самом деле такое право механически заимствовано ими из политической традиции [14. 320].

Из давней исторической традиции получив вроде бы властное место и огромный капитал, собственник далее как бы благосклонно авансирует нищую рабсилу железными дорогами, машинами, фабриками, жилыми домами и прочим. Более того, благодаря

капиталисту (истинному спасителю и благодетелю) рядовые рабочие одеваются и живут ныне лучше прежних принцев [Маршалл: 3. 247]. Хозяйственный «принц», таким образом, проявляет, якобы, колоссальную заботу о своих подопечных, почти уравнивая их с самим собой. Но игры в виртуальное равенство и всеобщие благодеяния тотчас забываются, как только любое лицо чувствует под собою властное место. Случайные мотивы отлетают в сторону, а царствует само наслаждение властью. И, что странно, знатоки Экономикса это прекрасно знают, подсовывая возникшему «принцу» консультативные идеи. Основная идея предписывает, чтобы ни одна живая душа даже не покушалась на участие в руководстве: «единство руководства – наличие единого руководителя и единой программы» [Райзберг: 11. 51]. Такой резкий крен в логике аргументации знатоков Экономикса странноват. Ведь, ранее им утверждалась необходимости социального партнёрства и даже шла речь о децентрализации в компании. А факт, тем не менее, остаётся фактом: руководителю компании даруется беспрекословное единодержавие.

Единодержавие можно приукрасить, превратив полновластного «принца» в идеального руководителя: он, мол, овладев полнотой знаний и информации, готов «реализовать право окончательного решения и распределения заданий для подчинённых» [7. 50]. То есть, уверяют нас, самое сложное во власти – командовать и распределять. Такому уверению поддаться трудно. Ведь, навыки командования и распределения замечены даже у самых маленьких детей, капризно управляющих родителями и взрослыми людьми. По всему времени становления личности навыки эти можно наблюдать постоянно. То есть, ничего уникального в них нет. Тогда нас уверенно поправляют: производственный «принц» сочетает в себе не только право власти, но и бремя ответственности. Внешне данный аргумент кажется неоспоримым: в случае разорения фирмы или краха отрасли вина ложится, в первую очередь, именно на плечи высшего руководителя. Однако и здесь дело выглядит иначе: при угрозе банкротства руководители, как правило, перемещаются на другие посты в параллельно открываемых фирмах, либо исчезают с присвоенными капиталами в какую-нибудь другую страну. А вот мастера и творцы остаются без средств к существованию и без работы. Тем не менее, обходя вниманием факты жизни, знатоки Экономикса продолжают уверять: каждый руководитель не просто лицо, ответственное за всё и вся, он одновременно – неустанный контролёр за ходом выполнения важнейших производственных заданий. Иначе говоря, одному лицу, якобы, посилен контроль за ближними и дальними цехами компании, и он всевидящим оком пронизывает сквозь стены даже филиалов компании в других государствах.

Так или иначе, но все экономические отношения на производстве начинают зависеть от совершенно внеэкономического начала – внутренней высшей власти, которую действительно демонстрировали в своих компаниях Рокфеллер, Морган, Дюпон, Крайслер, Форд [1. 32]. Но если отношения сгруппировались вокруг власти, значит, экономическая жизнь сущностно перестраивается на политический манер, соответствуя нормам не просто борьбы за прибыль, но прежде всего – борьбы за власть. Такой вид борьбы тщательно осмыслен философами. А именно: высшая власть в любом крупном бизнесе неизбежно делает её носителя «завистливым, вероломным, несправедливым<...>, он поддерживает и питает всяческое зло» [Платон: 10. 402]. Форд II, к примеру, «всю свою жизнь прожил в опасении, что может завалить всё дело», причём, этим главным делом оказалась для него именно борьба за сохранение власти: «он повсюду видел угрозу и постоянно выискивал признаки готовящихся дворцовых переворотов» [Якокка: 16. 163]. Превратившись в раба высшей власти, часто именно руководитель компании подрывает её изнутри (отсюда – грядущие беды). Он избавляется от лучших своих соратников, видя в них конкурентов на хозяйственный трон. Так, глава компании «Montgomery Dort» С. Эйвери за период собственного правления уволил «около пятидесяти высших должностных лиц». В конце концов, он, подобно Форду, потерпел поражение, но ценою его борьбы за власть стало то, что компания пришла в упадок [Мескон: 5. 145]. Зафиксируем феномен,

укоренившийся в экономических отношениях: хозяйственный «принц», обретя политический титул в супер- или любой корпорации – высшую власть, в первую очередь оберегает имеющееся у него место, переставая заботиться об эффективном развитии бизнеса своего хозяйства и экономики в целом.

Странно ведут себя в этом плане знатоки Экономикса: с одной стороны, они стремятся отогнать сомнения от «хозяйственного принца» по поводу его прав на высшие полномочия. С другой стороны, они активно принижают претендентов на «трон фирмы» в пределах верхних и средних ярусов власти, Наконец, они активно принижают достоинство мастерства и творчества основного коллектива каждой компании, наделяя её представителей признаком «рабочая сила»: абсурдно, мол, встречающееся «прославление простого исполнителя рутинных ручных работ» [Мизес: 6. 283]. Но признак «рабочая сила» по своему смыслу чрезвычайно размыт и предельно условен. Он в большей мере относится к ничтожной части общества, не приобретшей, по ряду причин (иногда, уважительных) специальности и должного профессионализма. В то же время, признак «рабочая сила», коим именуют нередко мастеров и творцов, вырастает в наше время из политико-экономической традиции, а в этой традиции часто кого-то именовали даже рабами. Однако, рабами (или военнопленными) становились и ныне, порой, становятся профессионально и граждански значимые люди, вероломно захваченные в плен грубой силой. Но, несмотря на возможности применения насилия, в своём жизненном осуществлении человек по гражданским и профессиональным качествам исходно является целью самой по себе, но вовсе не средством для использования его чужой волей, как отмечал ещё И. Кант.

У знатоков Экономикса, склонных к элитарному мышлению, желание принизить «рабсилу» приводит к новым аргументам: если у «рабсилы» и есть одна квалификация, то менеджер без труда переходит в другую отрасль. А вот «рабсиле», даже квалифицированной, это в принципе не по плечу [Маршалл: 4. 18]. Меж тем, мастера, коих не зря именуют «золотые руки», легко адаптируются ко многим профессиям, что заметил уже А. Смит на примере тружеников сельского хозяйства. С другой стороны, командование одним и тем же менеджером то металлургической компанией, то парфюмерной фабрикой, то судоверфью, в содержательном плане – невозможно. Хотя переходы подобного рода в практике случаются, они носят сугубо формальный характер, лишь имитирующий подлинное руководство. А профессионалы каждой такой фирмы/корпорации прекрасно осознают реальные достоинства появившегося у них «голового короля».

При попытках принижении «рабсилы» ей инкриминируется также неспособность заниматься коммерцией, поскольку данный вид деятельности имеет, вроде, неповторимую уникальность, с которой знакомы лишь хозяева корпораций и фирм. Однако, во-первых, коммерческая деятельность не однородна, а многофункциональна. Её эффективность зависит от профессионализма групп участников: заготовщиков сырья, плановиков, экономистов, бухгалтеров, маркетологов, переговорщиков с другими фирмами и т.п. Каждая такая деятельность представлена тем или иным отделом, в коих трудятся многие высококлассные специалисты. Но они по отношению к хозяину корпорации/фирмы остаются также бесправной «рабсилой». Меж тем, без данной «рабсилы» никакая коммерческая деятельность осуществляться не может. Уровень знаний многих специалистов разных профилей, во-вторых, часто вполне достаточен не просто для нормальной деятельности компании, но также для её стратегического развития. Ведь новые идеи рождаются именно в этих, правами не наделённых, но активно созидующих сферах. Если же, в-третьих, знатоки Экономикса, говоря о квалифицированной «рабсиле», хочет принизить её до уровня лиц, лишённых не только творчества, мастерства, но даже профессионализма, тогда обсуждение проблемы вообще лишается смысла.

Принижая мастеров и творцов, знатоки Экономика любят использовать метод «от противного». Не дотягивает, мол, «рабсила» до «менеджера-принца», поскольку не способна, как он, планировать и принимать решения. Однако практика свидетельствует о другом: взваливание на одну голову важнейших командных функций – основной порок линейного и функционального управления. В то же время, в процессе планирования участвуют службы учёта ресурсов, технологи, конструкторы, разработчики проектов, экономисты, маркетологи – то есть, масштабный коллектив. Способность одной головы заменить собой эти сложные специализации и процессы просто ничтожна.

Главный козырь знатоков Экономика при противопоставлении менеджера мастерам да творцам – его как бы незаменимое и не подменяемое право на риск [43; 38], которое предполагает «большое умственное напряжение, связанное с организацией и разработкой новых методов» [Маршалл: 4. 22]. Подобный мотив у многих мастеров и творцов вызывает снисходительную улыбку, ведь поиск любой маленькой и большой инициативы, а также операции по их внедрению, обычно перекадываются именно на их плечи. Сам руководитель в это время занят, как правило, малозначащими заседаниями, представительскими встречами, банкетами, охотой или рыбалкой. А если попробовать, да вообразить руководителя-гиганта, способного в многопрофильных и многофункциональных проектах блистательно прозревать будущее и за всё брать на себя ответственность, тогда ему наверняка потребуется помощь сверхъестественных сил. Когда же какой-либо менеджер и вправду возьмётся за универсальное, стратегическое прогнозирование, тогда это будет демонстрацией «суеверного поведения, которое помогает снизить беспокойство и сродни<...>магическим ритуалам» [Джимпл и Дакин: 6. 144].

Современная система административных отношений, вторгшаяся в самую сердцевину бизнеса, навязывает свои нормы выдвижения лица на первый пост. Потому менеджеры нередко – из выдвигенческого теста. Их поднимают на командный уровень вовсе не за мастерство или творчество, но лишь за преданность более высокому руководству, либо по наследству. Всякая подлинная новизна страшит их возможностью не угодить верхам отрасли и государства. Потому менеджеры тщательно оберегают традиционное управление, пуще всего опасаясь новаторского риска: именно это – «одна из важнейших причин замедления роста экономики США в последние годы» [Самуэльсон: 12. 214]. В этой связи оправдан жёсткий вывод: камень преткновения на пути коренной реорганизации фирм и экономики в целом – руководители высшего звена. Данный вывод обусловлен структурно-объективным обстоятельством, описанным выше: «в современных условиях крупная организация не может управляться одним индивидуумом» [19. 33].

Малая значимость первого лица крупной корпорации отчётливо просматривается в деятельности фондового рынка, который легко смиряется с его заменимостью. Будь иначе, фондовая биржа тщательно следила бы за течением его болезни, а «крупные держатели акций получали бы врачебные бюллетени», конъюнктура на бирже повышалась и понижалась бы вместе с понижением и повышением температуры больного. Но «ничего подобного не происходит». Уход в отставку, смерть или иное исчезновение высшего руководителя, «не оказывает ни малейшего влияния на такие фирмы как «General motors» и «General Electric». Происходит такое только потому, всю важнейшую часть дел выполняет слаженно действующий коллектив профессионалов, мастеров и творцов [Гончаров: 1. 33]. Современное уяснение специфики данного феномена вовсе не открытие: его изучили и о нём не раз писали мудрецы со времён Платона [14. 256].

В силу данных обстоятельств возникают два параллельно проявляющихся пространства. На верхнем из них, именуемом «штабной площадкой», трудится, часто вальяжная, слой честолюбивых и помпезных менеджеров. На нижнем пространстве, будто в подземном городе



– коллективы фирм, организаций, предприятий, которые нередко вполне самостоятельно созидают, торгуют, планируют, выполняя необъятное количество внешне незаметных действий. Данное соотношение наиболее отчётливо обнаруживается в самые острые моменты военных действий, стихийных бед, техногенных катастроф: в такие мгновения люди безоговорочно устремляются вовсе не за официальными руководителями, а за подлинными организаторами, спасающими их от беды. Да и в искусстве подобная коллизия всегда разрешается в пользу подлинного, а не фиктивного авторитета. Значит, полномочия подлинного авторитета вполне реальны; наоборот, полномочия авторитета навязанного, искусственного – во многом фиктивны [14. 355].

Сущность реальных полномочий, если к ним внимательно присмотреться, раскрывают себя именно через подлинное мастерство и творчество. Мастера/творцы, отвечая за качество своей деятельности не должностью, а жизнями, освобождают от стихийных уз, и умело наращивают мощь природы в стратегических целях развития человечества. Процесс этот, субъективный в связи с мерой мастерства/творчества, совершенно объективен по результату. Правовой произвол оборачивается здесь разрушительными катастрофами и гибелью людей. Мера правовой ответственности в данной деятельности максимальна. Каждое профессиональное дело, в то же время – своеобразная хозяйственно-правовая программа по освоению мира. При необъятном множестве дел, чёткость и продуктивность таких хозяйственно-правовых программ никогда не исчезает. Пока знатоки Экономикса уповают на разумность, величие и неприкосновенность менеджмента, именно в мастерстве/творчестве наиболее ярко проявляется критериальная, вдохновляющая, прогностическая роль разума. Не случайно многократно воспроизводится мнение, что выработка и принятие решения на современном предприятии – вовсе не дело отдельного лица, даже самого талантливого, но коллектива специалистов [Гэлбрейт: 2. 106]. Например, в консорциуме SRC обнаруживает важнейшие проблемы, вырабатывает рекомендации по тематике исследований технический совет, состоящий из пяти консультативных комитетов (в целом – около 140 специалистов). То есть, новаторские горизонты высвечивает подлинно коллективное сознание. Правда, полномочия его определяются по старинке – как их полное отсутствие. Поскольку деятельность подобного коллектива обладает лишь консультативными функциями и предназначена для обслуживания совета директоров, [1. 326].

Подведём итог. Современная экономика мира столкнулась с невиданным ранее феноменом – существенное замедление своего развития в большинстве стран и отраслей мира. Причин тому, конечно, несколько. Одна лишь из таких причин рассмотрена в данной статье. Она заключается не просто во всеисилии транснациональных корпораций или корпораций-монополистов над конкурентным рынком, но в ещё более активном торможении процесса собственного саморазвития. Главная особенность такого торможения, согласно анализу, проведённому в данной статье, заключена во всё усиливающимся перекосе между официально полномочным, но малоэффективным менеджментом корпораций/фирм, и огромным количеством подлинных созидателей мира, во многом или начисто лишённых полномочий официальных, и потому с трудом выполняющих свою миссию благодаря полномочиям мастерства/творчества. Данный перекос, казалось бы, сугубо внутренней регуляции, на самом деле влияющий и на внутренние, и внешние факторы деятельности транснациональных и просто корпораций, а также на состояние мировой экономики в целом, нуждается в скорейшем и грамотном устранении.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Гончаров В.В. Руководство для высшего управленческого персонала. В 2-х тт. Т.1. – М.: МНИИПУ, 1997. – 768 с.
2. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. – М.-СПб.: Terra Fantastica, 2004. – 406 с.
3. Маршалл А. Принципы политической экономии. Т. 2. – М.: Прогресс, 1984. – 415 с.
4. Маршалл А. Принципы политической экономии. Т. 3. – М.: Прогресс, 1984. – 310 с.
5. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.: Дело, 1997. – 704 с.
6. Мизес, Людвиг фон. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории. – М.: Социум, 2005. – 880 с.
7. Можно ли управлять предприятием вместе? – М.: Внешторгиздат, 1990. – 206 с.
8. Норткотт Дерилл. Принятие инвестиционных решений. – М.: Юнити, 1997. – 398 с.
9. Ослунд Андре. Строительство капитализма. – М.: Логос, 2003. – 419 с.
10. Платон. Соч. в 3-х тт. Т.3. Часть 1. – М.: Мысль, 1971. – 687 с.
11. Райзберг Б., Фетхутдинов Р. Управление экономикой. – М.: ЗАО "Бизнес-шк. "Интел-Синтез", 1999. – 782 с.
12. Самуэльсон Пол, Нордхаус В. Экономика. – М.: НПО "Алгон", 1997. – 1260 с.
13. Смит Адам. Исследование о природе и причине богатства народов. В 3-х кн. Кн. 1. – М.: Эксмо, 1992. – 570 с.
14. Трынкин Вадим. Саркофаги и солнце. Полномочия права. – Нижний Новгород, 2005. – 512 с.
15. Шумпетер И. Капитализм, социализм и демократия. – М.: Экономика, 1995. – 184 с.
16. Якокка Ли. Карьера менеджера. – Минск: Попурри, 2005. – 544 с.

**Рецензент:** Кочеров Сергей Николаевич, доктор философских наук, профессор, заведующий кафедрой философии и общественных наук, ФГБОУ ВПО «Нижегородский государственный педагогический университет им. К. Минина. Минобразования России», Нижний Новгород, Россия.

## REFERENCES

1. Goncharov V.V. Guide for top management personnel. In 2-h Vols. V 1. – M.: MINIIPU, 1997. – 768 p.
2. Galbraith Dzh. Economic theories and goals of the society. – M.: Terra Fantastic, 1979. – 406 p.
3. Marshall Alfred. Principles of economic science. In 3-h Vols. V. 1. – M.: Progress, 1993. – 415 p.
4. Marshall A. Principles of political economy. In 3-h Vols. V. 2. – M.: Progress, 1984. – 310 p.
5. Meskon m., Albert m., Hedouri f. fundamentals of management. – M.: Business, 1995. – 704 p.
6. Mises L. Human activity: a treatise on economic theory. – M.: Cotsium, 2005. – 456 p.
7. Can I manage the business together? – M.: Vneshtorgizdat, 1990. – 206 p.
8. Northcott Derill. Investment decisions. – M.: Unity, 1997. – 398 p.
9. Oslund Andre. Construction of capitalism. – M.: Logos, 2003. – 419 p.
10. Plato. Op. in 3's VV. Vol. 3, part 1. – M.: Thought, 1971. – 687 p.
11. Rayzberg b., Fethutdinov r. management of the economy. – M.: ZAO "Business-Sch. "Intel-Synthesis", 1999. – 782 p.
12. Samuelson Paul, Nordhaus V. Economics. – M.: НПО "Algon", 1997. – 1260 p.
13. Smith Adam. A study on the nature and reason of the wealth of Nations. In 3 Vol. V. 1. – M.: Eksmo, 1992. – 570 p.
14. Trynkin Vadim. Sarcophagi and the Sun. Power law. – Nizhny Novgorod, 2005. – 512 p.
15. Schumpeter J. A. Capitalism, socialism and democracy. – M.: Economics, 1995. – 184 p.
16. Iacocca Lee. Career Manager. – Minsk: Pupury, 2005. – 544 p.