

Яков Миркин
председатель Совета директоров
ИК «Еврофинансы»

Профессионалы в ассортименте

ПОСКОЛЬКУ МЕНЕДЖЕР – ЭТО ТОВАР, ТО ЕГО ОБРАЩЕНИЕ В ЭКОНОМИКЕ ИМЕЕТ (ПО АНАЛОГИИ С ТОВАРАМИ) СВОИ ЗАКОНЫ

Мы утверждаем себя как товар всю жизнь. Не важно, идет ли речь о самом начале жизненного цикла, или же эффективность уже доказана сотни раз, но и в сто первый человек вновь должен демонстрировать, как дорого стоит и каким уникальным товаром является.

Менеджер как товар

На свободном рынке труда любой менеджер является товаром.

Его способности, опыт, квалификация, личная этика, наконец, «упаковка» являются в рыночной парадигме товарными свойствами. И оцениваются рынком именно в этой логике. На следующем этапе товарно-денежных отношений эти качества либо отвергаются, либо превращаются в спрос, подкрепленный правом на регулярное денежное вознаграждение, личное время подчиненного персонала, свободу действовать внутри статусных, корпоративных и других иерархий.

Сознание, что на рынке труда человек является товаром (должного или ненадлежащего качест-

ва) — это то, от чего невозможно заслониться. Каким бы удобным ни был мир семьи и товарищества, где тебя ценят просто за то, что ты существуешь, а не за то, какими навыками обладаешь и какую добавленную стоимость можешь принести. Более того, мы утверждаем себя как товар всю жизнь. Не важно, идет ли речь о самом начале жизненного цикла, или же эффективность уже доказана сотни раз, но и в сто первый человек вновь должен демонстрировать, как дорого стоит и каким уникальным товаром является. Товаром дефицитным, полностью востребованным и в оригинальной упаковке.

Бизнесам нужны разные люди-товары. И совсем не нужны люди — новые крупные собственники (денег, активов или их эквивален-

та — власти). Собственниками рождаются, ими становятся те, кто сам себе пророк и сам себе отечество. Одинок изъясняясь с самим собой, собственник, поигрывая когтями и челюстями (сильнейшими в мире), посматривает с пригорка на мирно пасущиеся стада рабочей силы — товара, потребляемого в меру его свежести и целевой ориентации (для употребления личного, производственного или общественного).

В России с ее системой контрольного владения, олигополией и государственным капитализмом нет места менеджерам, которые подменяли бы мелких распыленных владельцев, распоряжались имуществом. Нет (и не будет) места англо-американской модели, «революции менеджеров», тихого счастья опционных программ, массового выкупа бизнеса теми, кто работает по найму. МВО и ЛВО при контрольных пакетах? О нет, вечная память павшим в борьбе за свободный менеджмент. У менеджера есть шанс успешно охотиться только вблизи обширного тела государства (как в Азии и Латинской Америке), вступая, как встарь, в ряды служилого сословия. Новый феодализм, вертикаль власти, команда и наследственность — таков этот способ устройства.

Обращение менеджеров в экономике имеет (по аналогии с товарами) свои законы. Отклонения от них бывают, но не приветствуются.

Базовые законы

Великий закон тождества гласит: бизнес есть достоверный отпечаток собственника, его личности, его страхов, желаний и комплексов, его талантов и лимитаций. Успех бизнеса — личный успех собственника. А вот успех менеджера — лишь производная функция от успеха собственника. Всё иное — заблуждение, удаляющее менеджера (в качестве товара) из обращения на рынке, изымающего его из потребления собственником.

Другой товарный закон — совпадения — настоятельно требует от менеджера, чтобы он совпадал с собственником. Если же менеджер больше, чем Он (или считает себя больше), если он смелее, хитрее, пронизательней, если менеджер знает «как», а собственник не может знать и разваливает налаженный менеджером бизнес, то, значит, не судьба. Между ними нет химии, нет реакции совпадения, и менеджера неизбежно смоем из Его бизнеса. По остаточной стоимости.

Третий закон — самозванства — имеет всемирно-исторический масштаб. В конце концов, даже Нерон был лжеменеджером, спалившим Рим по недостатку компетентности. Отрепьев и Пугачев рвались управлять активами российского происхождения, не имея ни профильного образования, ни соответствующих навыков. Рядом с ними несутся новые стаи как бы менеджеров всех размеров и расцветок, в чистых ботинках, рубашках и пиджаках. Бесхитростные и неграмотные «сейлы». Управляющие, не обладающие практическими умениями и знанием психологии людей — паленый товар, изготовленный в мелких мастерских и с поддельными клеймами. Дипломы, за которыми не стоят подлинные знания. Стопки резюме, не имеющих смысла. Дефицит знающих людей. Сердце собственника, истекающее кровью при виде денег, зря растрченных на дешевый фэйк.

Дети мои! — сказал бы служитель Культа Менеджеров. — Только 5% человечества могут управлять и 1% — быть собственниками, потребляя время других людей и чужой труд. Отказавшись от карьеры бегуна и не превзойдя в силе метателя копья, найдем в себе силы не стремиться также и к менеджменту, продавая на рынке другие, лучшие в себе способности, встречающие наибольший спрос. Аминь!

Четвертый закон — упаковки. Товар должен быть праздничным, иметь

убедительный и привлекательный вид, не внушающий опасений относительно его свежести, качества и принадлежности к высшим слоям атмосферы. Но тайна страсти к менеджеру, неумолимой тяги к его покупке таится в немногих каббалистических словах. МВА! Ап! — и собственник делает стойку. ФА! Нет таких посягательств, которые бы он не совершил, чтобы сделать выгодную покупку. ДВА! И собственник истекает желанием, деньгами и бессмысленными словами о карьерных возможностях.

Наконец, закон бессмысленной любви. Менеджер должен любить собственника, как самого себя, любить его во всех прегрешениях и слабостях. Любить, не взвешивая и не рассчитывая на воздаяние. Корпорации, основанные на любви к ближнему, вечны. (Обратная любовь — собственника к менеджеру — не противоестественна.)

Скажи «мы», и сердце капиталиста раскроется, вздрагивая от стремительного чувства. Мы купили, мы приняли решение, мы поглотили, мы совершили дефолт. Мы расширяемся на восток и запад. Не «они», а «мы». Команда, team, сообщество. Мы, волею божьей Бизнес.

Но умный менеджер говорит «мы», подразумевает «они», а предполагает «я». Делает это осторожно, почитая заповеди, данные ему на горе Синай, на исходе из Египетской земли (ниже комментарии).

- Не убивай бизнеса (принцип непрерывности деятельности юридических лиц).
- Не прелюбодействуй (не ходи на сторону в поиске левого заработка).
- Не кради (у капиталиста).
- Не желай дома ближнего (капиталиста), не желай жены ближнего (без комментариев), ни раба его (другого менеджера), ни вола его (автомобиль), ни осла его (самолет?), ни всякого скота его (лошадь или яхта?), ничего, что у ближнего твоего.
- Ворожей (финансового аналитика?) не оставляй в живых (устаревш.).

