

А.А. Субботин

Подготовка топ-менеджеров для глобальных компаний Европы

Показано некоторое разочарование деятельностью бизнес-школ в оценках причин глобального финансового кризиса. Основные ступени подготовки топ-менеджеров европейских глобальных компаний описаны на фоне улучшений, которые должны быть сделаны в их работе по результатам анализа кризиса. Проанализирована деятельность 40 лучших европейских школ бизнеса с элементами американской и британской научной и бизнес-методологией. Дается прогноз будущих позиций европейских глобальных компаний в основных конкурентных областях экономики как результат изменений в сфере бизнес-образования.

Among the issues of the analysis are activities of business schools which arouse some disappointment concerning their estimation of the global financial crises reasons. The main steps of training top-managers of European global companies are described in the context of improvements to be made in view of the crisis analysis. The activity of forty best European business schools with elements of American and British academic and business methodology are examined. The forecast on future positions of European global companies in the main competitive fields of economy is made on the basis of changes in business education.

Ключевые слова: глобальные компании, конкуренция, подготовка топ-менеджеров, стратегическое планирование, интеллектуальный продукт, деловые игры, государственный аппарат, «английская болезнь».

Global companies, competition, top-managers training, strategic planning, intellectual product, business games, state machinery, the «anglo disease».

Глобальные компании, т.е. ведущие ТНК, во многом определяют направления развития и темпы роста мировой экономики. Это элита мирового бизнеса, и от качества подготовки управляющих таких компаний существенно зависит состояние и национальных экономик, и мировой экономики в целом. Глобальный кризис показывает, что руководство этих компаний в начале XXI столетия со своей главной задачей не справилось, и потому неизбежно возникает вопрос, а как производится профессиональная подготовка топ-менеджеров глобальных компаний, соответствует ли она требованиям, выдвигаемым современным уровнем мирового развития. При этом наиболее остро этот вопрос по многим причинам касается Европы как интеллектуального источника современных программ бизнес-образования и как региона, глобальные компании которого с приходом глобализации находятся в состоянии гиперконкуренции с аналогичными компаниями США и Японии. Рассмотрение проблем бизнес-образования как процесса подготовки топ-менеджеров глобальных компаний Европы целесообразно начать с оценки положения, которое они занимают в мировом бизнесе.

Современные позиции европейских глобальных компаний в мировом бизнесе

За один год, прошедший со времени начала глобального финансового кризиса, не была устранена ни одна причина из тех, которые способствовали его вызреванию в течение двух десятилетий. Сама финансовая ситуация в мире изменилась: пузырь фиктивного капитала лопнул, число миллиардеров по списку Форбса уменьшилось с 1125 в марте 2008 г. до 793 в марте 2009 г. [Kroll, 2009], но высказывания известных политиков об оздоровлении экономики осенью 2009 г. и ожидаемом подъеме весной 2010 г. выглядят по меньшей мере наивными.

В марте 2009 г. в Европе насчитывалось 145 миллиардеров, т.е. более 18% общемирового состава, из них в «большой четверке» – 93, в том числе в Германии – 49, Соединенном Королевстве – 19, Франции – 15, Италии – 10 миллиардеров [The World billionaires, 2009]. Если принять за основу определение глобальных компаний, представленное в монографии «Границы рынка глобальных компаний»

[Субботин, 2004], то расчеты показывают, что в Европе в марте 2009 г. действовало 136 своих, т.е. европейских, глобальных компаний, из которых больше всех имеют штаб-квартиры во Франции – 40, на втором месте Германия – 37, на третьем и четвертом – соответственно Италия и Соединенное Королевство, 10 и 7 глобальных компаний [Субботин, 2004].

Следует отметить, что все приведенные выше цифры носят приближенный характер, так как, во-первых, перечень миллиардеров, приводимый «Форбсом», не включает в себя не только «нелегальных» миллиардеров, но и всем известных личностей, которым по известным причинам неудобно фигурировать в таких списках, например, некоторых королевских семей Европы. Кроме того, здесь использовался только один из трех признаков глобальных компаний – годовой объем продаж измеряется в десятках миллиардов долларов в год. Условность такого подхода не вызывает сомнений, но практически он работает: например, подтверждается принцип, заложенный в понятие глобальной компании (она принадлежит, как правило, миллиардеру). Действительно, оценки показали, что в Европе в марте 2009 г. было 145 миллиардеров и 136 транснациональных компаний могли иметь статус глобальных.

Европейские глобальные компании имеют свой сектор рынка и занимают достаточно уверенные позиции среди других глобальных компаний, в первую очередь американских и японских. Например, если брать крупнейшие нефтегазовые компании мира, то сразу за мировым лидером американской «Экксон мобил» идет англо-голландская «Ройал Датч шелл», которая, уступая первой по рыночной стоимости почти в три раза, имела объем продаж в 2008 г. 458,35 млрд. долл. против 425,70 млрд. долл. у «Экксон мобил». Затем в списке крупнейших нефтегазовых компаний мира идут английская «Бритиш петролеум», французская «Тоталь», итальянская ЭНИ.

После японского автомобильного бума 70–80-х определенный сектор для себя отвоевали южнокорейские автомобильные компании. В первом десятилетии нового века, несмотря на надвигающийся кризис, французские компании вновь заняли неплохое место на автомобильном рынке, не говоря уже о немецких: приоритет качества автомобилей вновь вернулся в Германию. Полезно также напомнить, что на 2009 г. единственно, кто кроме России

способен запустить на низкую орбиту 20 т груза (после выхода американского «Шаттла» из эксплуатации), – это Европа со своим носителем Ариэн-5. В настоящее время американская компания «Боинг», пытаясь создать конкурентную машину, догоняет Европу, компании которой уже продают свой самый крупный в мире пассажирский лайнер А-380.

Объективный анализ показывает, что американские компании в большинстве случаев, конечно, имеют технологическое превосходство над европейским, в частности в таких направлениях, как нанотехнологии, космические технологии, технологии термоядерного синтеза. Но все это относится прежде всего к НИОКР, на которые США тратят денег больше всех в мире, и это обещает доминирование на новых рынках завтрашнего дня, т.е. через 20–30 лет. Что касается сегодняшнего дня, то европейские глобальные компании чувствуют себя достаточно уверенно с поправкой на потери в развивающемся глобальном финансовом кризисе.

Гиперконкуренция, характерная для глобальных компаний, раздвинула границы цикла стратегического планирования и наполнила само содержание этого процесса инновациями и жестким подходом к поиску инструментов достижения стратегических целей. Поиск таких инструментов ведется, разумеется, в области уменьшения издержек, и в первую очередь за счет человеческого капитала.

Европейские глобальные компании и стратегическое планирование на период 2010–2040 гг.

Построение системы подготовки менеджеров высшего звена невозможно без долгосрочной стратегии бизнеса, для которого эти менеджеры предназначены. Поэтому стремление оценить бизнес-образование сегодня и бизнес-образование завтрашнего дня приводит к необходимости оценки стратегии европейских глобальных компаний на ближайшие три десятилетия.

Практический интерес представляет стратегическое планирование глобальных компаний Европы в таких сферах, как финансовая, энергетическая, освоение космоса, новые технологии, услуги бизнеса по развитию.

В финансовой сфере Европа, как всегда, играет роль псевдоконкурента Соединенных Штатов, которые в текущем десятилетии только за счет так называемой секьюритизации (включающей в себя, в частности, продажу банками контрактов о кредитах третьим лицам) в течение ряда лет имели ощутимое конкурентное преимущество над европейскими финансовыми структурами. В результате были созданы излишки фиктивного капитала, которые вошли в перечень факторов, вызвавших глобальный финансовый кризис. Историческая миссия Европы – расплачиваться за американские грехи – сохранилась. Естественно, в новом цикле стратегического планирования европейские финансовые компании и банки рассчитывают обрести более прочные позиции. Беда только в том, что такая стратегия пока не разработана. Более того, ситуация за последний год существенно осложнилась из-за увеличения меры неопределенности. В 2008 г., когда кризис начался, эксперты справедливо полагали, что за три-четыре года можно устранить или по крайней мере приступить к устранению структурных диспропорций в мировой экономике, наметить новые вехи в финансовой архитектуре мира и к середине следующего десятилетия обеспечить подъем мировой экономики. В течение конца 2008 г. и всего 2009 г. продолжалось «сдувание пузыря», т.е. ликвидация фиктивного капитала.

При этом, конечно, происходило определенное оздоровление экономики, но только по одному показателю – соотношению реального и фиктивного капитала. При этом ни один из долгосрочных факторов, формирующих кризис, устранен не был. То, что приостановлено действие ипотечного механизма в экономике США, нельзя считать прекращением действия одного из них, так как он носил не основополагающий, а скорее триггирующий характер. В этой сложной ситуации не может не возникнуть вопрос – чему же сейчас можно учить будущих топ-менеджеров в бизнес-школах? И ответ на этот вопрос существует, но его удобнее рассмотреть ниже.

В энергетической сфере долгосрочное стратегическое планирование имеет гораздо более отчетливые формы. Во-первых, сами глобальные компании энергетического профиля занялись разработкой альтернативных источников энергии. Например, «Ройал Датч шелл» еще в 1996 г. пришла к выводу о скором окончании эры

нефти и сделала ставку на солнечную энергию. «Бритиш петролеум» оказалась не такой решительной, но тоже еще в прошлом десятилетии приступила к капиталовложениям в разработку солнечных преобразователей энергии. Во-вторых, и это существенно более важно, глобальные энергетические компании Европы делегировали государственным и надгосударственным органам разработку энергетической стратегии на период до 2040 г. При этом основной упор делался на атомную и термоядерную энергетику, а также поиск форм или соединений водорода, которые заменят моторное топливо. Не случайно международный проект по созданию термоядерного реактора с магнитным удержанием плазмы реализуется во Франции, и именно эта европейская страна занимает второе место в мире после США по НИОКР в области создания термоядерного реактора с инерциальным удержанием плазмы. После того как этап государственных и общеевропейских усилий и затрат на разработку новых источников энергии в основном завершится, их «купят» глобальные компании Европы. К этому времени основные запасы нефти и газа в значительной мере истощатся, и неясно, каким образом Россия будет поддерживать свой статус мирового энергетического лидера, если затраты на энергетические НИОКР там составляют лишь символический характер. А речь идет о затратах в течение трех десятилетий – быстрее такие задачи не решить, что хорошо понимают топ-менеджеры американских и европейских глобальных энергетических компаний.

Из европейских аэрокосмических компаний выделяется масштабами и содержанием своей деятельности EADS – Европейская компания по авиационной обороне и космосу. Кроме того, на рынке активно действуют еще девять европейских аэрокосмических компаний, включая британские, французские, бельгийскую, норвежскую и греческую [Brows by category]. Европейских космических компаний не устраивает роль заднекамеечников, которая им уготована американскими конкурентами, поэтому через государственные и общеевропейские структуры они пытаются навести мосты с российскими компаниями аналогичного профиля. При этом сами европейские аэрокосмические компании уже сейчас являются достаточно самостоятельными для реализации крупных космических проектов. Созданный европейскими аэрокосмическими компаниями самый крупный в мире пассажирский авиа-

лайнер А-380 носит многоцелевой характер. Его модификация предназначена служить первой ступенью для запуска в космос носителей второго поколения, стартующих с борта тяжелых самолетов. Советский Союз уже имел подобный опыт, на борту транспортного самолета Ан-224 («Мрия») располагался советский космический корабль многоразового действия «Буран». Но это было два десятилетия назад, т.е. в прошлом веке. Модификация европейского А-380, по-видимому, будет использоваться для запуска туристического космического аппарата, который предполагается сажать на обычные аэродромы [Europe's bold]. Европейские аэрокосмические компании разрабатывают амбициозную стратегию по коммерческому освоению не только околоземного пространства, но также Луны и Марса.

В области нанотехнологий европейские глобальные компании уступают американским прежде всего по владению интеллектуальным продуктом и в значительной мере отдали инициативу Европейскому союзу, который для достижения этой цели пытается использовать Седьмую рамочную программу, имеющую на период с 2007 по 2012 г. бюджет около 12 млрд. евро. Однако стратегическая значимость таких технологий часто не позволяет национальным лабораториям даже стран ЕС, не говоря уже о третьих странах, приглашенных к участию в Седьмой рамочной программе, пользоваться ее ресурсами. Кроме того, процедуры программы позволяют получать исследователю из третьих стран при полной занятости в месяц сумму, соответствующую заработку таксиста, что делает участие в программе не очень привлекательным.

Весьма перспективным для европейских глобальных компаний может оказаться активное участие в бизнес-услугах по созданию и распространению социально-экономических механизмов стимулирования платежеспособного спроса. Такие механизмы будут иметь повышенный спрос сразу после завершения глобального финансового кризиса в связи с приходом на мировые рынки нового поколения ТНК и глобальных компаний стран БРИКС.

Как видно, само содержание долгосрочной стратегии европейских глобальных компаний требует новых подходов к разработке программ и принципов подготовки топ-менеджеров в ближайшие десятилетия. Но до краткого рассмотрения этого вопроса

необходимо еще оценить современное состояние подготовки топ-менеджеров в Европе.

Традиционная схема подготовки топ-менеджеров в европейских глобальных компаниях

Топ-менеджеры европейских глобальных компаний проходят, как правило, стандартный путь подготовки: частная школа, престижный университет, далее работа в компании сопровождается обучением в бизнес-школе и ряде курсов по повышению квалификации, как правило, в самой компании. Из этого правила бывают, конечно, исключения, но в основном подготовка топ-менеджеров идет именно таким путем. При этом сразу следует отметить, что глобальные компании «натаскивают» свой персонал в нескольких странах и на разных континентах. Поэтому в программах бизнес-школ присутствует так называемый межкультурный блок дисциплин, который включает в себя широкий диапазон иностранных языков, национальную психологию различных стран, методики установления и поддержания контактов. В России на порядок меньше глобальных компаний, чем в Европе, и потому потребность в специалистах по межкультурному блоку дисциплин невелика, но в отечественных бизнес-школах эти дисциплины уже становятся популярными.

В табл. 1 представлен список 40 лучших бизнес-школ Европы в середине текущего десятилетия. Этот рейтинг ежегодно меняется, но в целом список достаточно стабилен. В списке представлены 21 британская, 5 французских, по две немецких, бельгийских, голландских и испанских, а также по одной американской, австрийской, чешской и польской школы. Бросается в глаза принцип, напоминающий политические симпатии Соединенного Королевства к своим братьям по Европейскому союзу. Одно исключение составляет совместная британо-американская Школа бизнеса Чикагского университета в Лондоне.

Таблица 1

40 лучших бизнес-школ Европы

№	Название бизнес-школы	Набор слушателей, человек	Доля иностранцев, %	Опыт работы, лет
1	2	3	4	5
1	Judge Institute of management, University of Cambridge, UK	37	90	6
2	Copenhagen Business School, DE	19	76	4
3	Cranfield University School of Management, UK	68	60	8
4	ESADE Business School, ES	47	74	5
5	ESSEC Business School, FR	24	20	2
6	HEC Paris MBA Program, FR	57	80	6
7	IE, Instituto de Empresa Business School, ES	75	84	5
8	IESE Business School, University of Navarra, ES	82	76	4
9	IMD International, CH	100	98	7
10	Tanaka Business, UK	27	68	6
11	INCEAD, France, FR	204	87	5
12	London Business School, UK	178	85	6
13	Manchester Business School, The University of Manchester, UK	68	72	7
14	Saïd Business School, University of Oxford, UK	50	91	6
15	Rotterdam School of Management, Erasmus University, NL	69	96	5
16	SDA Bocconi, University of St. Gallen, IT	51	41	5
17	Stockholm School of Economics, CH	20	90	6
18	Warwick Business School, University of Warwick, SW	24	80	6
19	WHU Otto Beisheim Graduate School of Management, UK	43	78	9
20	WHU Otto Beisheim Graduate School of Management, Germany	20	38	2
21	Ashridge Business School, UK	11	50	8
22	University of Bath School of Management, UK	11	60	6
23	Cass Business School, City University, UK	12	70	8

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5
24	Central European University (SEU) BU, Business School, UK	12	90	4
25	The University of Chicago Graduate School of Business, London	11	75	11
26	Durham Business School, University of Durham, UK	12	82	8
27	The University of Edinburgh Management School, UK	19	88	6
28	EM LYON, School of Executive Education,FR	18	57	6
29	ESCP-EAP, European School of Management, FR	15	90	6
30	Henley Management College, UK	12	70	10
31	University of Mannheim, GER	12	60	5
32	Politecnico di Milano (MIP) School of Management, IT	11	87	3
33	Nottingham Business School, Nottingham Trent University, UK	15	58	7
34	Nyenrode Business University, NL	14	68	5
35	Solvay Business School, Universite Libre de Bruxelles, BE	15	86	5
36	University of Strathclyde Graduate School of Business, UK	12	75	9
37	Trinity College, University of Dublin, UK	16	65	7
38	Vlerick Leuven Gent Management School, BE	15	84	7
39	Warsaw Schools of Economics, PO	17	11	5
40	WU Wien, Vienna University of Economics and Business Administration, AU	11	90	5

Источник: Global Top 100 Business schools 2005. QS Research 1990-2005. - Numzio Quacquarelli MA Vambridge, MBA Wharton Monisha Saldanha Koruth MBA Harvard. - QS TOPMBA.com, QS Quacquarelli Symonds Ltd., 2005, P. 11. - Mode of access: <http://search.yahoo.com/search?ei=UTF-87fr=yfp-t-701&p=global+top+100+business+schools+2005&rs=0&fr=rs-top>

Соединенное Королевство вообще занимает особое положение в мировом бизнес-образовании, поэтому целесообразно привести еще рейтинг британских школ бизнеса (табл. 2).

Таблица 2

10 лучших бизнес-школ Соединенного Королевства

Ранг	Название бизнес-школы
1	Business School in London
2	Business School in Oxford
3	Business School in Cambridge
4	Business School in Birmingham
5	Business School in Leeds
6	Business School in Liverpool
7	Business School in Manchester
8	Tanaka Business School, Imperial College in London
9	Nottingham University Business School
10	University of Warwick Business School

Источник: Business Schools in United Kingdom. – eduERS. com/ – Mode of access: http://www.eduers.com/Business/United_Kingdom.html

Завершая краткое описание действующей системы бизнес-образования топ-менеджеров в Европе, следует отметить, что здесь, как и в других странах, можно разделить топ-менеджеров глобальных компаний на две группы – родственников владельцев и пробившихся наверх благодаря таланту и целеустремленности. Как правило, руководят первые, а всю работу выполняют вторые. И здесь нет места рассуждениям об этике: прагматизм в обеспечении максимизации доходов оказывается решающим фактором.

**Достижения и провалы действующей системы
бизнес-образования в Европе**

Глобальный экономический кризис привел к пересмотру взглядов на многие институты рыночной системы, их критическому осмыслению и новому видению будущего. Это в первую очередь относится к действующей системе бизнес-образования и ее главному элементу – бизнес-школам. Однако, прежде чем присту-

пать к рассмотрению негативных сторон действующей системы бизнес-образования, следует побеспокоиться о том, чтобы вместе с мильной водой не потерять и ребенка.

Бизнес-школы в Европе имеют солидную, проверенную десятилетиями теоретическую и практическую основу, созданную несколькими поколениями западных, в основном американских, ученых. Экономические аспекты бизнеса прописаны в фундаментальных учебниках и преподаются слушателям бизнес-школ в достаточно эффективной форме, включающей в себя элементы традиционных лекций, семинаров с активным участием слушателей, деловых игр, – все это сопровождается видео- и звуковыми проекциями, комментариями преподавателей и проводится в достаточно комфортной обстановке, способствующей максимальному восприятию. Необходимо также принимать во внимание, что современная бизнес-школа стоит около сотни миллионов долларов, а если обеспечивающий ее финансированием так называемый «подарочный фонд» (endowment fund) создавался при участии глобальных компаний, то эта сумма может быть вдвое больше. Как правило, большую часть времени такой учебный комплекс полупустой: в школе относительно небольшое число слушателей, как правило, около сотни, а программа предусматривает прохождение практики в компаниях, так что практическая, быть может, кажущаяся эффективность использования учебного комплекса невысока. Стоимость обучения в такой школе, например в одной из лучших в мире бизнес-школ в Лозанне (Швейцария), составляет 100 тыс. долл. в год. Естественно, слушатели вправе ожидать от процесса обучения высоких результатов.

Но практика показывает, что, хотя топ-менеджеры глобальных компаний, как правило, имеют за плечами обучение в таких школах, глобальный финансовый кризис делает комментарии излишними. И дело здесь не только в качестве учебных программ или избранных учебных процедур. В последние два десятилетия, в преддверии глобализации и с ее развитием, политические, экономические и социальные процессы в развитой части мира ускорились такими темпами, что за ними явно не успевало мировое научное сообщество, не говоря уже о профессорском корпусе, которому нужен определенный лаг между появлением новых обоснованных идей и осмысленным изложением их в учебных пособиях. Всего

этого бизнес-школы по понятным причинам были в этот период лишены.

Кроме того, систему бизнес-образования «подставил» истеблишмент, т.е. бюрократия в лице государственного аппарата, которая в России рассматривается тотально коррупционной, такой же оказалась и в развитых капиталистических странах. Иначе как можно объяснить, что государственный аппарат США и Соединенного Королевства, как и других членов «большой восьмерки», в течение двух десятилетий наблюдал за грубым нарушением правил и законов, преподаваемых в бизнес-школах, и ничего не предпринимал. В течение указанного периода времени американский экономист и политик Л. Ларуш бил тревогу в каждом из выпускаемых им еженедельно журнале «Икзекьютив интеллидженс ревью», об этом же круглосуточно вещали 30 принадлежащих ему радиостанций. Теперь, когда кризис разразился, «общество не хочет терпеть невоздержанность бизнеса последних лет или поддерживающих такую узкие политические и экономические идеи» [Master of None, 2009]. Оценивая роль бизнес школ в инициировании кризиса, американец К. Килбридж написал письмо в газету «Файнэнншиэл таймс», в котором заявил, что «бизнес-школам следует разделить ответственность за всемирную финансовую деградацию» [Master of None, 2009].

Критически воспринимая деятельность европейских бизнес-школ во время глобального финансового кризиса, нельзя забывать о том, что комплекс наук о бизнесе – это прежде всего отражение современного состояния самого глобального бизнеса, который развивается под руководством и по мотивам нередко талантливых, но исходящих при принятии масштабных решений прежде всего из своих индивидуальных интересов предпринимателей, которые не только расходятся с интересами мирового сообщества в целом – такова природа рыночной системы, – но и не учитывают исторически сложившиеся социальные закономерности, характерные для многих регионов мира и отличающиеся от того, к чему привыкли топ-менеджеры, живущие на территориях западных стран. Например, профессор Университета штата Огайо Д. Дуванова отмечает крах корпоративного подхода в Восточной Европе в силу превалирования плюралистического подхода к бизнесу в ущерб стилю корпоративных институтов [Duvanova, 2007]. И здесь причина кро-

ется, конечно, не в столетии влияния коммунистической России, а, во-первых, в ином, отличном от западного общественно-экономическом укладе, который формировался столетиями, во-вторых, в периферийной роли восточноевропейских стран, которую отвели им при вступлении в Европейский союз глобальные компании ведущих европейских стран. Обобщая эти замечания о сильных и слабых сторонах европейских бизнес-школ, можно констатировать, что при всем интеллектуальном могуществе, которое они накопили за послевоенный период, их ждут серьезные перемены, вызванные кризисом и особенностями развития в ближайшие десятилетия. Прежде чем делать набросок будущего европейских бизнес-школ, целесообразно кратко остановиться на конкуренции с Соединенными Штатами и ее влиянии на бизнес-образование в Европе.

Конкуренция с Соединенными Штатами и слабые стороны топ-менеджеров европейских глобальных компаний

Уровень соперничества США и Европейского союза, а также позиции сторон в этом процессе проявятся на завершающей стадии глобального финансового кризиса. Пока до этого еще далеко, и о соотношении сил, по крайней мере в социальной сфере, можно судить лишь по данным предкризисного периода. 23 и 24 марта 2008 г. Европейский совет обсуждал социальную модель Европы. Исходные данные оказались неутешительными: 19 млн. безработных, среди молодежи их 18%. Именно Соединенные Штаты оказались в выигрыше от глобализации, мировая экономика на подъеме со средними темпами развития 4% в год, в то время как для Европы характерна стагнация и темпы роста не превышают 1,5% [Vieghere, Vreumans, 2008].

В 1999 г., когда Европа перешла на евро, и в 2004 г., когда Европейский союз, состоящий из 15 государств, пополнился 10 новыми членами, Европа казалась птицей фениксом, возродившейся из пепла Второй мировой войны. Оставляя в стороне проявившиеся политические проблемы Европейского союза, приходится констатировать его значительное отставание от США по ряду экономических показателей. Ассоциация торгово-промышленных палат стран Евросоюза провела исследование, которое показало, что в середине

текущего десятилетия его экономическая эффективность на 20 лет отстает от Соединенных Штатов. Разрыв между Соединенными Штатами и средним показателем ВВП стран Евросоюза составляет 39%, а ВВП на душу населения в самых богатых странах Европы на 17% меньше, чем в США [Gardiner, 2006].

Однако у экономик и Европы, и США есть одинаковые болезни, например, получившая название «английской» [The Anglo disease]. Ее суть в том, что при появлении конкурентного преимущества в одной отрасли экономики, например ценового, другие отрасли остаются без внимания, т.е. инвестиций, и заканчивается это печально для всей экономики в целом в тот момент, когда указанное преимущество исчезает. Например, открытие Гронингенского газового месторождения в Голландском секторе Северного моря привело к концентрации инвестиций в энергетическую область экономики и к отставанию остальных отраслей. Еще до Голландии от английской болезни серьезно пострадало Соединенное Королевство, в котором эта болезнь и зародилась на нефтегазовых месторождениях Северного моря. Аналогично последние два десятилетия США с увлечением чрезмерно привлекали капитал в финансовый сектор экономики, пока не остановилась вся остальная экономика [The Anglo disease, 2007]. Наибольшие стратегические потери от английской болезни несет Россия, которая практически потеряла основные отрасли экономики, и теперь их нужно создавать почти с нуля, начиная с подготовки кадров.

Проводя сравнение европейских и американских деловых качеств, следует отметить, что почти половина европейцев высказалась за то, чтобы самими быть нанимателями рабочей силы. Однако практически только 4% европейцев являются в той или иной мере предпринимателями. У американцев же эти показатели существенно выше. Из европейских стран только Ирландия и Греция могут быть сравнимы с Соединенными Штатами по этим показателям [Reichenbach, Rada]. Едва ли можно согласиться с аналитиками, которые приводят эти данные, если не ограничиться аутсорсингом, учитывая, что именно в программном обеспечении Ирландия сделала прорыв в собственной экономике, готова программное обеспечение для зарубежных компаний.

И сильные, и слабые стороны американского и европейского бизнес-образования проявляются прежде всего в их конкурентной

борьбе и в соответствующих противоречиях. Не секрет, что многие американские компании предпочитают не брать европейцев на работу под предлогом, что те окончили непрестижный университет у себя дома. Европейские компании отвечают тем же и так же объясняют свой отказ американцам. Но есть противоречия посерьезней. Например, Болонский процесс и последующая за ним перестройка высшей школы в Европе (которой не происходит в США) вызвала яростное сопротивление во многих старых университетах Европы, в частности в Германии. Еще в преддверии кризиса многие из них предпочитали требовать более стабильного государственного финансирования для обеспечения собственного стабильного развития (New EUA, 2008), чем стандартизации в соответствии с Болонским процессом, за которым просматриваются в большей мере американские, чем европейские, интересы. Еще больший ущерб этот процесс нанес российскому высшему образованию, прямую ответственность за который несут три последних министра.

При, казалось бы, одной и той же базе для учебных программ США и Европы, заложенной британцами, существует определенная разница в трактовке одних и тех же понятий, вызванных различной ориентацией американских и европейских бизнес-школ. Наиболее наглядно эту разницу сформулировал декан Мадридской бизнес-школы С. Инигуиз: «В Европе, например, для изучения менеджмента совладельца капитала предприятия в качестве методологической основы берется изучение менеджмента, в то время как в США основной упор делается на интересах самого совладельца капитала» [Master of None, 2009]. На Антайской конференции в Шанхае, одной из серии образовательных конференций, проходившей в странах Восточной и Юго-Восточной Азии в ноябре 2008 г., тот же С. Инигуиз поставил вопрос о социальной ответственности бизнес-школ за последствия развивающегося глобального финансового кризиса [Субботин, 2008]. И здесь нельзя не вспомнить, что учебные программы практически всех бизнес-школ в мире основаны на британской и американской школах предпринимательства.

Задачи, стоящие перед европейским бизнес-образованием в следующем цикле стратегического планирования

Будущее системы бизнес-образования Европы во многом зависит, в какой мере независимым окажется стратегическое планирование Европы в следующем цикле развития. При этом следует разделять интересы европейских и американских глобальных компаний (у которых немало и общих интересов), интересы Европейского союза в целом и существенно отличные от них интересы глобальных компаний Старого Света, а также интересы отдельных стран Евросоюза.

Первой и главной задачей европейского бизнес-образования следует считать освобождение от англо-американской зависимости, фактора, довлеющего в национальном бизнес-образовании не только ведущих, но и периферийных стран Евросоюза, таких как Португалия или Греция, не говоря уже о новичках, где именно англо-американская система просто диктует, что и как преподавать слушателям бизнес-школ. Но система бизнес-образования бывших колониальных стран и стран-лидеров в Европе, стержнем которой может служить американский бизнес с тонкими британскими нюансами, тем не менее должна опираться на национальный опыт, а также учитывать положительный опыт стран – конкурентов США и Соединенного Королевства. Только в этом случае действующие и перспективные глобальные компании Европы могут рассчитывать на подготовку топ-менеджеров, претендующих на гиперконкуренцию с США, Японией, странами БРИКС.

Другой аспект этой проблемы состоит в том, что идеологией глобализации является акцент на надгосударственные интересы глобальных компаний, что означает подготовку слушателей бизнес-школы любой страны для глобальных компаний, которые обеспечат лучшие потребительские условия для топ-менеджеров. Тем самым большинство из лучших выпускников будет готовиться работать в американских компаниях. Потеря качества человеческого ресурса означает увеличение издержек и потерю позиций европейских глобальных компаний.

У европейских бизнес-школ есть также стратегические задачи, исходящие не только из конкурентной борьбы глобальных компаний между собой. Следующие три десятилетия, как отмечено

выше, диктуют содержание глобальной стратегии, в которой есть чисто европейская составляющая, связанная с энергетическими НИОКР, новым этапом освоения космического пространства, появлением новой финансовой архитектуры мира, существенно большей ролью государств в регулировании национальных экономик, возросшей ролью и появлением, по крайней мере символических, надгосударственных органов управления мировым сообществом, значительным изменением стратегических позиций США и Китая, вынужденным сближением с Россией. Все эти факторы должны найти свое отражение не только в учебных программах, но и в иных принципах построения системы европейского бизнес-образования.

Подготовка топ-менеджеров в российских глобальных компаниях на фоне европейского опыта

Как и в Европе, подготовка топ-менеджеров в России на ближайшие три десятилетия определяется стратегией государства, страны, общества и глобальных компаний на этот период. Как известно, государство такой стратегии не имеет, глобальные компании располагают только фрагментами долгосрочной стратегии развития, а страна и общество, конечно, разрабатывают стратегию собственного развития, постоянно корректируют ее, но она не приобретает форму институциональной стратегии, т.е. остается все время на бумаге. Поэтому дальнейшие построения могут исходить только из того, что должно быть, но будет ли – на этот вопрос ответит история.

На рубеже первого и второго десятилетий XXI столетия Россия могла бы включить в свое стратегическое планирование на период с 2010 по 2040 г. следующие задачи.

1. Позиционирование себя в группе G-5 – США, Китай, Япония, Германия, Россия. Это означало бы целый набор социально-экономических и военно-политических показателей, по которым именно пять этих стран, включая Россию, являются мировыми лидерами в соответствии с определенными сочетаниями показателей конкурентоспособности [Субботин, 2008]. Для этого России предстоит решить ряд принципиальных проблем, перечисленных ниже.

2. Обеспечение единства и целостности государства и нации в широком смысле последнего термина. Такая задача означает оп-

ределенный контроль со стороны государства и отечественных глобальных компаний над средствами массовой информации в интересах Российского государства, страны, общества и глобальных компаний при соответствующей трактовке свободы бизнеса и прав человека, отличной от трактовок, навязываемых любым другим государством и его глобальными компаниями.

3. Финансовое могущество, масштабы которого соответствуют пребыванию в группе G-5. Решение этой задачи несет в себе коренную реконструкцию отечественной экономики, включая обеспечение баланса долей в ВВП таких отраслей, как сырьевые, энергетические, машиностроительные, наукоемкие, финансовые и т.д. Баланс также должен поддерживаться между секторами производства товаров и услуг. Фондовый рынок необходимо развивать для обеспечения роста капитализации предприятий, но соблюдая пропорции между реальным и фиктивным капиталом. Наконец, необходимый рост российской экономики невозможен без развертывания глобальных сетей отечественных транснациональных компаний, ведущие из которых должны позиционироваться как глобальные. Все это, казалось бы, азбучные истины, но они игнорируются в течение десятилетий, и экономика России никак не может выбраться из состояния переходной.

4. Необходимо срочно принять 15-летнюю программу обеспечения ГУКЖ – гарантированного уровня качества жизни для всех граждан России, т.е. решить задачу, которую страны «большой семерки» решили в середине 60-х годов, и тем самым превратить себя в развитую страну.

5. Строить технологическую и оборонную стратегию России таким образом, чтобы результаты возможной агрессии против нее в виде разрушения собственной экономики ни у кого не вызывали сомнений.

Система бизнес-образования для обеспечения такой стратегии требует прежде всего формирования нового поколения управленческой элиты страны, которая бы готовила ее к управлению трех субъектов – своей глобальной компании, государства, в котором она базируется, и мирового сообщества в целом на уровне равноправного участника процесса глобального управления.

Решение этой задачи требует разработки концепции системы отечественного бизнес-образования в целом, ориентированного

на достижение рассмотренных выше долгосрочных стратегических целей. При этом будет широко использоваться научный задел, созданный в сфере бизнеса на основе колониального опыта западных стран, в первую очередь Соединенного Королевства, в полной мере должен быть заимствован уникальный опыт американского корпоративного бизнеса, полученный за период с конца XIX и в течение всего XX столетия, национальный опыт Японии, Китая, Германии, Индии и любой другой страны, демонстрирующей эффективный бизнес. Разумеется, нельзя забывать и о советском созидательном опыте, который широко используется западными корпорациями и государствами, но при этом замалчивается источник такого опыта.

Верхушкой российской системы бизнес-образования должна стать Школа глобального бизнеса наукоемких технологий, некоторые аспекты деятельности которой раскрываются в работе НИИ проблем управления мировым сообществом. Учебная программа этой школы ориентирует слушателей на совмещение определенных интересов владельца глобальной компании с интересами государства, которое обеспечивает глобальное позиционирование и компании, и государства.

Заключение

Сама постановка вопроса о подготовке топ-менеджеров для глобальных компаний Европы на рубеже двух десятилетий текущего столетия требует осмысления процессов мирового развития, которые принимают все более сложный и противоречивый характер. В то же время в течение последних 20 лет и российское, и европейское общества накопили достаточно опыта и аналитической информации, чтобы начать освобождаться от социальных иллюзий, продиктованных, казалось бы, прагматическими соображениями, но на самом деле ведущими в никуда. Главный вывод, сделанный аналитиками на Западе по поводу кризиса, состоит в том, что рынок уже нельзя считать лучшей системой хозяйствования, что есть целый ряд соображений К. Маркса, к которым нужно прислушаться. Во всяком случае формула «рынок знает лучше нас» ушла в прошлое, и рынок государству придется жестко регулировать. Ближайшие десятилетия потребуют от управленцев особого искусства, которое необходимо при создании новой системы гло-

бального хозяйствования. Наконец, все более очевидным становится целесообразность перестройки глобальной системы бизнес-образования, в которой Европе суждено сыграть особую роль в силу ее исторической миссии в становлении глобального бизнеса.

Литература

Субботин А.К. Границы рынка глобальных компаний. – М.: УРСС, 2004. – 328 с.

Субботин А.К. Подход к концепции отечественной методологии оценки конкурентоспособности стран. – М.: Научно-исследовательский институт проблем управления мировым сообществом, 2008. – 17 с.

The Anglo disease – an introduction // The Oil Drum: Europe discussion about energy and the future. – 2007, June 26. – Mode of access: <http://europe.theoil Drum.com/node/2714>

Brows by category: European aerospace companies. – Mode of access: <http://www.linktospace.com/spaceflight/aerospace-companies/european-aerospace-companies/>

Duvanova D.S. Business representation in Eastern Europe: The failure of corporatism? // Midwest political science association conference. – Chicago, 2007. – April 12–15.

Europe's bold entry into space tourism. – Mode of access: <http://www.popsci.com/military-aviation-space/article/2007-09/europes-bold-entry-sp>

Gardiner N. Trends in the European Union and Russia: Implications for the United States // Heritage lecture # 996. – October 28, 2006. – Mode of access: <http://www.heritage.org/Research/Europe/hl996.cfm>

The global 2000. Special report. – Mode of access: http://www.forbes.com/lists/2009/18/global-09_The-Global-2000_Country.html...

Kroll L., Miller M., Serafin T. The world's billionaires. – 2009. – Mode of access: <http://www.forbes.com/2009/-3/11/worlds-reachest-people-billionaires-2009-billionaires>

Master of None // CNBC European business. – 2009, April. – P. 3. – Mode of access: <http://cnbc.com/education-development/ma-of-none/930/>

New EUA report: «Financially sustainable universities: Toward full costing in European universities» // BizDeanTalk. – November 16, 2008. – Mode of access: <http://www.deanstalk.net/deanstalk/Europe/...>

Reichenbach H., Rada S.H. Entrepreneurship, business failure and starting afresh: the work of the European Commission. – Mode of access: http://www.europeantrestructuring.com/05intro/022_025.htm

De Vlieghe M., Vreyman P. Europe's ailing social model: Facts & fairy - tales // Work for all. - February 14, 2008. - Mode of access: <http://workforall.net/SocialModel.html>

The World Billionaires 2009 // Forbes.com. - Mode of access: http://www.forbes.com/lists/2009/10/billionaires-2009-reachest-people_the-world-Billionaires_Rank.html