

Управление персоналом, 2004, № 5

К БИЗНЕСУ, КОТОРЫЙ СОЗДАЕТ ПРИБАВОЧНЫЙ ПРОДУКТ И ПЛАТИТ НАЛОГИ, ГОСУДАРСТВО ДОЛЖНО ОТНОСИТЬСЯ ОЧЕНЬ БЕРЕЖНО

Интервью с Э.С. Тамсом, ген. директором агентства «Кипра-Сервис»

✎ Как вы относитесь к прогнозу одного лондонского института, с точностью до месяца предсказавшего кризис 1998 года, о том, что в 2008 году Россию ожидает экономическое чудо?

— По поводу 1998 года я думаю, что это предсказание было точным потому, что ситуация была достаточно ясна. У России не было валютных резервов, страна все время заимствовала деньги, шел отток капитала, и если не происходило своевременного заимствования, насту-

пал кризис. Изменения на сырьевых рынках, то все наше благополучие завершится.

✎ Все рыночные эксперты предсказывают рост конкуренции. Ваши рецепты и приемы выживания в конкурентной борьбе?

— Дело в том, что конкуренция в России носит специфический характер. Бизнес вообще в России своеобразный. Не зря Явлинский назвал его в своей книге периферийным капитализмом. У нас конкуренция име-

ет характер ресурса, а ты им воспользоваться не можешь, ты начинаешь думать либо как получить этот административный ресурс, либо как его обойти. Но не думаешь о развитии своей услуги, о конкурентных преимуществах, о технологических новациях для того, чтобы обойти конкурентов в борьбе за клиента. То есть ты думаешь не о клиенте как о конечной цели своей деятельности, а о том, как бороться с административным ресурсом и т.д. Это, по сути, выхолащивает саму идею конку-



принципе не ориентирован на конкретного, отдельно взятого человека.

✎ Существует два подхода к управлению бизнесом: в одном надо считать финансы до копейки, в другом — на глазок. Ваше мнение?

— Я думаю, что финансы надо считать до копейки. Весь вопрос, конечно, в критериях и методиках. Но если будешь считать финансы на глазок, то в конце концов обанкротишься. Успех бывает случайным, а поражение и банкротство, как правило, закономерны. Для того чтобы избежать закономерного банкротства, нужно считать каждую копейку. Если ты не

**МЫ И ПОЛУЧИЛИ ТАКОЙ КВАЗИКАПИТАЛИЗМ
В РОССИИ, КОТОРЫЙ В ПРИНЦИПЕ
НЕ ОРИЕНТИРОВАН НА КОНКРЕТНОГО,
ОТДЕЛЬНО ВЗЯТОГО ЧЕЛОВЕКА**

пал кризис кредитно-денежной системы. Поэтому не вызывает большого сомнения, что можно было август 1998 года предсказать. В принципе мы это почувствовали и в своем агентстве, анализируя заказы на второе полугодие, поступившие к нам в июне месяце.

А по поводу 2008 года мне сложно сейчас предсказывать, так как это будет последний год правления президента, избранного в этом году. Но мои прогнозы достаточно пессимистичны, потому что в экономике нет структурных реформ — это самое главное. Все наше благополучие базируется, на мой взгляд, на благоприятной сырьевой конъюнктуре, т.е. на высоких ценах на нефть. И если вдруг цены на нефть снизятся, про-

явится явный коррупционный оттенок, когда крупный чиновник, как правило, является теневым представителем какого-то бизнеса, который он лоббирует в своих интересах, и, естественно, какая-то фирма получает на рынке преимущества в виде административного ресурса в

форме, убивает рынок как таковой. Формально он есть, а на самом деле рынка нет. Мы все зачастую сталкиваемся с такими ситуациями, когда ты являешься клиентом, платишь деньги, а отношение к тебе наплевать. Потому что большие деньги, которые получают благо-

**МОЖНО КОНТРОЛИРОВАТЬ ВОКРУГ СЕБЯ
КАЖДУЮ КОПЕЙКУ, А ЧУТЬ ОПУСТИСЬ
НА УРОВЕНЬ ГЛУБЖЕ — ТАМ ИДЕТ ВОРОВСТВО**

в скрытой или явной форме. Во многих сегментах рынка конкуренция как таковой попросту нет, потому что рынок, таким образом, монополизирован. И это, по сути, убивает рынок. Потому что если ты чувствуешь, что кто-то пользуется админис-

тративным ресурсом или близости к власти, просто разворачиваются, и люди уже не смотрят на клиента как на источник своих доходов, а смотрят поверх него. Поэтому мы и получили такой квазикапитализм в России, который в

отсутствие этого делать, то рано или поздно все закончится для тебя неблагоприятно, и ты навсегда утратишь доверие, а поэтому сможешь вернуться в бизнес. Как показывает опыт, чем больше становятся люди, тем они внимательнее к этому относятся.