



Атакующие стратегии для России

Много раз ведущие менеджеры мира на практике доказывали, что *Атакующие выигрывают*. Даже от кризиса нужно суметь получить пользу. Для этого нужно заблаговременно подготовить *Атакующие стратегии* для России, чтобы они вместе с командами исполнителей и соответствующими структурами были наготове к нужному моменту. В статье рассматривается предложенный Клубом проектного процесса набор Атакующих стратегий в области организации, финансирования и контроля проектов, в том числе предложен проект реформы банковской системы (автор статьи более 22 лет работает в банковской сфере). Но главной из Атакующих стратегий финансисты считают провозглашение новой цели для развития общества — «Этический и нравственный бизнес» вместо «Прибыли любой ценой», развитие православных бизнес-сообществ, консолидацию вокруг этой идеи высоконравственных людей из всех стран мира.

Ключевые слова: атакующие стратегии; кризис; антикризисный план; спецбанк; специализированный банк; низкорисковый банк; банковская реформа; инвестиционная инфраструктура; бюджетирование; финансовый контроль; финансовый конвейер; синдицированный кредит; инвестиционный пул; проектное финансирование; ГЧП; государственно-частное партнерство; проектный супермаркет; проектный процесс; проектный интегратор; проектные цепочки; единое проектное окно; этический бизнес; нравственный бизнес; православный бизнес.

Д.В. Любомудров

Россия, как до мирового финансового кризиса, так и сегодня, к сожалению, продолжает оставаться страной с сырьевой экономикой, с узким набором доходных экономических и экспортных национальных секторов. Экономику России, как вагон в хвосте поезда, трясет и болтает сильнее, чем экономики лидирующих мировых держав, несмотря на то что именно они — виновники кризиса. Кризис наглядно показал, и это признают теперь даже аналитики известных мировых банков, что американская модель управления мировой экономикой провалилась. Отличительные черты этой модели: насаждение во всем мире воинствующего экономического неоллиберализма — открытие национальных границ для транснациональных корпораций, ликвидация национальных систем ограничений и управления экономикой, принцип «рынок отрегулирует все, только не мешайте ему» (проводившийся в России командой «младореформаторов») в совокупности с доминированием в управлении псевдомократических мировых институтов типа ВТО, МВФ, Всемирного банка, управляемых на самом деле представителями США и ЕС. Однако мы можем все это видеть и понимать, но при нашей традиционной пассивности и отсутствии навыков формирования «стратегий атаки» и командной работы рискуем не только не получить никаких преимуществ от миро-

вого кризиса, наоборот — рискуем быть отброшенными еще ниже в мировой экономической иерархии.

В чем нам действительно стоит поучиться у американцев, так это в динамичности разработки атакующих стратегий, формирования атакующих команд, в подборе союзников для атаки и в тактических приемах. Еще в 1987 г., работая во Внешэкономбанке СССР, я с восхищением читал новую для нас американскую книгу «Обновление производства: Атакующие выигрывают» [5]. Оставляя детальный разбор для других публикаций, можно остановиться на главном — в любой системе, технической или экономической, всегда наступает предел развития, и двинуться вперед можно только после выявления «лимитирующих механизмов», анализа причин торможения и перехода на новую технологическую базу, позволяющую сделать существенный рывок в развитии. Я не зря выделяю фразу «**Атакующие выигрывают**» в названии книги — именно этого понимания нам не хватает для перехода на более высокие позиции в мировой экономике.

Нельзя сказать, что мы вообще ничего не делаем — реализация проектов «Северный поток» и «Южный поток» свидетельствует, что по сравнению с временами Ельцина некоторое движение началось, однако это опять же развитие сырьевого сектора экономики, нужное и правильное,

Дмитрий Владимирович Любомудров — генеральный директор «Клуба проектного процесса», член Комитета по инвестиционной политике Торгово-промышленной палаты РФ

но не дающее нам нового качества экономической позиции. Полагаю, что сравнивать наше положение нужно не с Гватемалой и Гаити, а с Китаем, который даже от кризиса сумел получить выгоду и, согласно большинству прогнозов, в обозримое время сумеет перегнать США и стать ведущей экономикой мира.

В области бизнес-стратегий мы традиционно отстаем от развитых стран. Неудачи в покупке газовых активов в европейских странах, неудачная попытка слияния «Северстали» с Arcelor, санкции США против российских оборонных компаний, явная дискриминационная позиция для России при приеме в ВТО, запретительные пошлины в США для ввоза российской химической и металлургической продукции, не отмененная в США поправка Джеймса-Вэника — это мелкие проявления того факта, что никаких честных и равноправных условий экономической деятельности и торговли в мире нет, действует только право сильного (как в военном, так и в экономическом плане). В этих условиях игра по чужим правилам заведомо проигрышна независимо от причин отсутствия «своей игры». Именно кризис дает нам сегодня «окно возможностей», и желательно не терять времени и немедленно предпринимать меры по выстраиванию «своей игры» во всех возможных областях.

Сильных атак глобального уровня со стороны России мы пока, к сожалению, не видим, как не видим и команд, способных на атаку. Неужели кто-то думает, что достаточно руководству России обратиться с призывом к «западным партнерам», и нам на блюде поднесут лидирующие позиции? Кризис еще раз наглядно показал низкий уровень стратегической и антикризисной подготовки в российских компаниях. Несмотря на крайне невысокую долю деривативов на российском финансовом рынке, акции российских компаний упали гораздо глубже (*РТС упал на 42%*), чем, к примеру, американских (*Dow Jones Industrial упал на 27%*) (*приведены отношения максимумов 2007–2008 гг. к февралю 2010 г.*). Обычно в оправдание приводится спекулятивный характер большинства инвесторов, сырьевой характер российской экономики и пр. Выводы верные, но это не оправдание, а упрек в адрес наших менеджеров, как государственных, так и корпоративных, и свидетельство низкого уровня стратегической подготовки, низкого качества их работы по привлечению правительственных инвесторов, в результате чего они получают инвесторов спекулятивных или того хуже — конкурентов или мошенников.

В условиях высокой вероятности дальнейшего развития мирового экономического кризиса мы посчитали разумным и необходимым заблаговременную подготовку ряда «Атакующих стратегий» для России, чтобы они вместе с командами исполнителей и соответствующими структурами были наготове к нужному моменту.

АТАКУЮЩИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ

1. Создание механизма привлечения инвесторов с неустойчивых мировых площадок путем модернизации финансовой и банковской систем, придания им большей устойчивости и защищенности от кризисов, создание более надежных механизмов управления и финансирования проектов путем:

- разделения банковской системы на 3 принципиально различные части:
 - кредитно-депозитные банки;
 - инвестиционные банки;
 - специализированные банки с ограниченными рисками для обеспечения надежности расчетов и контроля проектов (этого кластера пока нет, и его предстоит создать);
- формирования долгосрочных кредитных ресурсов для банков, долгосрочных фондовых инструментов;
- ограничений и налогов на спекулятивные финансовые операции;
- опоры на системы прямого распределения рисков и долгосрочных инвестиций с широким использованием кредитной синдикации, проектного финансирования и ГЧП (государственно-частного партнерства).



2. Создание публичной инвестиционной инфраструктуры, в том числе комплексной площадки для работы с проектами, состоящей из нескольких модулей.

- «Единое проектное окно» для обработки входящего потока.
- Система кредитно-экономической экспертизы.
- Технология формирования экспертных команд с использованием виртуальных экспертных сообществ.
- Технология «Проектного супермаркета» для подбора подрядчиков и подготовки проектов к финансированию.
- «Финансовый конвейер» для выстраивания «лестницы» инвесторов.
- «Проектные интернет-площадки» для организации закупок и публичного поиска партнеров и производственной контрактации.
- «Проектный интегратор» для формирования команд подрядчиков проекта и контролеров проекта и наблюдения за их работой от имени инвесторов.
- Внешние модульные системы контроля от имени инвесторов.
- «Международный технологический коллаيدر» для инновационных проектов.
- Разработка и внедрение **Национальных стандартов управления проектами.**

3. Возрождение современного варианта Госплана для осмысленного развития производительных сил страны.

4. Приобретение промышленных и сырьевых активов в развивающихся странах вместо накопления иностранных валют и долговых бумаг в резервах страны, создание общей стратегии «Сдержанной экспансии» и объявление условий партнерства со странами и компаниями.

5. Провозглашение новой цели для развития общества — «*Этический и нравственный бизнес*» вместо «Прибыли любой ценой», развитие православных и иных этических и нравственных бизнес-сообществ, консолидация вокруг этой идеи высоко нравственных людей из всех стран мира.

Мы можем и должны воспользоваться тем, что в мире растет разочарование предложенной когда-то Западом и в первую очередь США парадигмой «свободного рынка», «свободного капитализма», ликвидации национальных барьеров, ведущей к всемогуществу небольшого числа транснациональных корпораций и к потере национальными правительствами рычагов управления своими экономиками и возможностей для стабилизации и развития своих наций и общества. Я глубоко убежден, что у людей должно быть как можно больше возможностей разрабатывать и реализовать свои уникальные для каждой нации, территории, климатических, ресурсных и иных условий, культурных и этнических традиций форм и методов общественной жизни и ведения бизнеса. Только ради этого стоит бережно сохранять национальную идентичность народов, но, конечно, оснований сохранения наций и национальных государств гораздо больше.

Американская парадигма бизнеса «*Прибыль любой ценой*» безнравственна, ведет к хищнической эксплуатации людей и природных ресурсов,

она не нацелена на заботу собственно о людях, в ней нет никаких нравственно-этических норм и ограничений. Очень образно «нравственный закон» бизнеса по-американски сформулировал первый американский миллиардер — Джон Рокфеллер. Выступая в воскресной школе, он сказал: «Американскую розу можно вырастить во всем великолепии, лишь безжалостно обрезая все слабые ростки вокруг нее. Это... всего лишь претворение в жизнь закона природы и божьего закона» [6]. Из этого понятно, кто является его богом — деньги.

Однако в истории были и более позитивные примеры общественных правил ведения бизнеса, например *протестантская этика*, когда человек не ворует и не обманывает партнеров не только потому, что боится полиции, а потому, что это противно его смыслу жизни, его мировоззрению: главным для него является соблюдение Заповедей Божьих, и на этом строилась очень успешная протестантская нравственная система ведения бизнеса. В ней было много спорных богословских моментов, но это уже другая тема.

Противопоставив американской парадигме свою, российскую парадигму, основанную прежде всего на принципах «Этического и нравственного бизнеса», мы должны постараться привлечь к нам всех недовольных американской парадигмой и предложить им стройную комплексную систему работы и жизни, постепенно сформировав альтернативный полюс мирового влияния и альтернативной экономической жизни, не зависящий от американских бирж, банков и рейтинговых агентств с непрозрачными методиками вычисления рейтингов, от частной Федеральной резервной системы, от манипулируемых СМИ и псевдомеждународных институтов типа ВТО, МВФ и Всемирного банка. Это — один из способов эффективного использования кризисной ситуации в мире для выхода России с позиций отстающего и догоняющего, с позиции ученика в позицию лидера и учителя одного из полюсов нового многополярного мира.

Следуя классическим принципам проектного менеджмента, эта задача также является проектом. Для подготовки к ее решению была создана специальная группа юридических лиц, в частности — Клуб проектного процесса, которые, пользуясь многолетним опытом управления проектами, построения банков и финансовых систем в холдингах, другими наработками, уже подготовили большинство из необходимых технологий и механизмов. В настоящее время созданные механизмы проходят опытную эксплуатацию и могут послужить в качестве козырей при обосновании в международных экономических кругах претензий России на роль как минимум *Регионального финансового центра*.

Подробно описать все упомянутые стратегии и механизмы в одной статье невозможно, поэтому здесь мы лишь кратко коснемся их особенностей. Подробности заинтересованные лица могут найти в более чем 40 публикациях на сайтах www.projectclub.ru и www.LORBAT.ru или обратиться за разъяснениями в клуб.

ПОВЫШЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ ФИНАНСОВОЙ И БАНКОВСКОЙ СИСТЕМ

Председатель Банка Англии Мервин Кинг заявил о необходимости разделения всех английских банков на ритейловые и инвестиционные, чтобы государство могло направлять помощь для спасения денег вкладчиков, а не покрывать убытки от рискованных операций инвестиционных банкиров. Он выступает за отказ от текущей модели *universal banking*, объединяющей в одной компании традиционные депозитно-кредитные операции с инвестиционной деятельностью на финансовых рынках [1].

В США сейчас пожинают последствия вакханалии слияний коммерческих и инвестиционных банков после отмены в 1999 г. известного закона Гласса—Стигалла, введенного в 1934 г. в качестве защитной меры после анализа причин и последствий Великой депрессии. Выступая в 2000 г. в Вашингтоне в МВФ и в Мировом банке по поручению Госдумы, я еще тогда указывал на пагубные последствия отмены закона Гласса—Стигалла, на дырки в балансах американских банков, на невозможность расчета реальных рисков из-за переупаковки деривативов. Позже я предупредил о пагубных последствиях этого шага в своей статье «Небанковские кредитные организации как инструмент повышения инвестиционной привлекательности российских проектов» [4]. Но я не только пре-

дупреждал о грядущем кризисе, а предложил и антикризисный механизм защиты для компаний от этих рисков путем использования **«Специализированных банков с ограниченными рисками»**. У нас сегодня уже есть опыт создания таких банков в России, они работают на базе *«Технологии безрискового банковского обслуживания и бюджетирования проектов»* (АС 4315), используют специализированное программное обеспечение *«ФРЦ-Бюджетирование»* (Роспатент № 2005613187) и другие конкретные технологии, за много лет успешной работы с огромными объемами в миллиарды долларов в большинстве субъектов РФ доказавшие надежность и эффективность. Даже банковский кризис 1998 г. ни сколько не повредил клиентам, использовавшим такую систему, что лучше всего доказывает ее состоятельность. Но детальное обсуждение этого вопроса выходит за рамки данной статьи.

Сейчас президент США Барак Обама заявил о необходимости в той или иной форме вернуться к практике законодательного ограничения банковской деятельности и нового разделения банков на коммерческие и инвестиционные. Но даже он не может пока воплотить это в жизнь — ему противостоит мощное финансовое лобби с огромными деньгами, накопленными на спекуляциях.

Однако я далек от злорадства по поводу американских банков, поскольку ситуация в российской банковской сфере также далека даже от удовлетворительной. У нас практически все банки — универсальные, то есть наша банковская система находится под той же угрозой, о которой предупреждает Председатель Банка Англии и о которой я говорил в печати на протяжении 10 лет. Однако и у нас есть мощное банковское лобби, которое заинтересовано в том, чтобы ничего не менять. И это лобби очень успешно работает, вопреки интересам не только общества, но даже и стратегическим интересам самой банковской системы.

В качестве примера можно привести ипотечное кредитование. В период запуска этого вида кредитования в России мне довелось быть экспертом Комиссии по ипотечному кредитованию Госдумы РФ, которая под руководством депутата Ивана Дмитриевича Грачева пыталась внедрить в России полезную практику выделения ипотечного кредитования в отдельные специализированные кредитные организации на законодательном уровне путем принятия специального закона *«О стройсберкассах»* по примеру Германии или Венгрии. Дело в том, что внутри банка кредитные ресурсы обезличены, и за них конкурируют активные подразделения банка. Любому банковскому менеджеру ясно, что перед руководством банка акционеры ставят в основном задачу максимизации прибыли, несмотря на громкие заявления о заботе об интересах вкладчиков. И если на Кредитном комитете сталкиваются две кредитные заявки — одна на торговое короткое кредитование под 25% годовых и другая — на длинное ипотечное кредитование под 8% годовых, всем понятно, какая заявка победит. Нужно понять наконец, что обычное кратко- и среднесрочное кредитование оборотных средств, долгосрочное кредитование инвестиционных проектов, ипотечное кредитование и банковский контроль финансовых потоков проектов и холдингов — это все совершенно разные виды банковского бизнеса и, как врачебная практика окулистов, стоматологов, хирургов и других специалистов, должны вестись разными организациями с разными законодательными и внутренними техническими правилами, у них могут быть совершенно разные источники ресурсов и тип клиентуры.

В мире набирает силу *«Исламский банкинг»* — религиозные правила запрещают мусульманам взимать процент за пользование деньгами. Это очень важная и полезная практика, к которой нам нужно не только присмотреться, но и пойти дальше. Нам очень нужен свой *«Православный банкинг»*, и мы приглашаем всех к сотрудничеству в разработке этой темы.

Ограничения и налоги на спекулятивные финансовые операции

Нужны ограничения на движение спекулятивного капитала. Анализ последствий безграничного расширения спекулятивного финансового бизнеса в мире показывает даже «авторам» этого экономического «античуда» — США и другим так называемым развитым странам — всю опасность дальнейшего движения по этому пути: масштабы перетоков спекулятивных капиталов давно превысили совокупные резервы всех центральных банков мира, у которых сегодня уже нет реальных инстру-



ментов купирования последствий взрывов даже локальных «финансовых пузырей».

Даже на Западе слышны робкие здравые голоса, призывающие ограничить стихию финансового рынка, в том числе много лет делаются безрезультатные попытки поставить на обсуждение введение «Налога Тобина» [7]. Эти принципы давно применяются в российских ПИФах: если вы держите в ПИФе деньги больше года, то не платите определенный вид комиссии при выходе.

Системы прямого распределения рисков и кредитная синдикация

Мысли о необходимости разделения рисков международными банками с местными партнерами высказываются и представителями иностранных банков. Именно об этом говорил 26 ноября 2008 г. на приеме в АНК (Немецко-Российской внешнеторговой палаты) г-н Крузе (директор по России *DEG – Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft*, член банковской группы KfW – Банка развития Германии), который призвал не стараться возложить на банки все риски по проектам. Банк KfW предпочитает рассматривать проекты, уже имеющие 30%, а лучше – 50% партнерского финансирования. Можно утверждать, что подобные подходы к разделению и диверсификации рисков в кризисных условиях близки и понятны большинству банков и инвесторов различных типов и поэтому перспективны и востребованы именно сейчас, на выходе из первой фазы кризиса. Многие российские и международные эксперты, к которым присоединяюсь и я, полагают, что весьма возможна вторая глобальная волна кризиса.

Несмотря на явный дефицит в России длинных и дешевых инвестиционных ресурсов, кредитные синдикаты, смешанные инвестиционные пулы и ГЧП используются у нас крайне мало, хотя это практически единственный реальный путь развития без потери самостоятельности бизнеса. Данную проблему мы обсуждаем между банками уже 20 лет, но до сих пор не достигли никакого прогресса. Здесь можно бросать камни в сторону ЦБ РФ и банковских ассоциаций, но мы предпочитаем не обвинять, а конструктивно работать.

Совместно с **Международным инвестиционным банком** (МИБ) Клуб проектного процесса выпустил обращение к российским бизнесменам и банкам с предложением начать реальную и активную работу по организации синдицированных кредитов для российских проектов. Нужно иметь в виду, что МИБ является межгосударственным банком развития, объединяя Россию и страны СНГ со странами Евросоюза, и имеет доступ к столь необходимым российским проектам длинным и дешевым кредитным ресурсам. МИБ имеет необходимый авторитет, юридические и технические возможности по организации кредитных синдикатов.

Следует отметить, что МИБ поддержал технологию клуба «Финансовый конвейер» как в логике процесса последовательного повышения

уровня подготовки проектов, так и в части привлечения к сотрудничеству средних и региональных банков, которым очень сложно самостоятельно войти даже в федеральные, не говоря уже о международных проектах. Для многих средних и региональных банков такая «конвейерная» организация загрузки в условиях кризиса может оказаться спасительной, а для крупных международных банков – весьма полезной, поскольку избавляет их от затратной и сложной в организации и обеспечении окупаемости региональной сети филиалов и даже представительств. И мы приглашаем любые банки присоединиться к нашей рабочей группе для этой важной для всех нас работы. О работе «Финансового конвейера» можно прочесть в статье «Конвейер успеха» [2].

Создание публичной инвестиционной инфраструктуры

Для спокойной и уверенной работы институциональных и портфельных инвесторов (как отечественных, так и зарубежных) не хватает развитой публичной инвестиционной инфраструктуры. Нужны реально работающие кредитные бюро, казначейские спецбанки для финансового контроля проектов, контроллинговые, сюрвейерные компании, технадзор и другие функции, а главное – интегрирующие структуры для включения имеющихся услуг и функций в реальный проектный процесс. До последнего времени в России практически отсутствовали проектные площадки или клубы, на которых можно быстро и технологично организовать решение большинства функций и задач для различных проектов. Все изложенное в совокупности с очевидной невозможностью получать достоверную финансовую и организационную информацию о проектах, реализуемых ФГУПами, негативно влияет на оценку кредитных и финансовых рисков. По этой причине средние иностранные и даже отечественные компании и фонды избегают участвовать в финансировании российских проектов.

Зато крупные международные концерны готовы финансировать промышленные проекты с вполне очевидными целями – не столько с целью получить какую-либо продукцию, сколько для осуществления так называемых сдерживающих инвестиций, то есть насколько возможно затормозить важные для России направления разработок. В качестве примеров можно привести продажу крупного пакета акций Московского вертолетного завода имени Миля американской фирме Sikorsky – основному конкуренту «Миля» на мировом рынке, после чего завод лишился права производить и разрабатывать боевые вертолеты; продажу Самарского металлургического завода «Самеко» американской компании Alcoa. Крупные, так называемые стратегические инвесторы готовы нести специфические российские риски, но при этом они, как правило, в качестве компенсации требуют себе контрольный пакет компании (проекта) или почти контрольный, чтобы при определенных обстоятельствах все-таки контролировать проект. Вопрос – нужны ли России такие «инвесторы»-

ЭТИЧЕСКИЙ И НРАВСТВЕННЫЙ БИЗНЕС

захватчики, или лучше создать нормальные условия для чисто финансовых долгосрочных инвесторов, которые, как правило, инвестируют не более 5–10% в один проект, не готовы брать на себя высокие риски, но и не рвутся управлять проектами. Нам представляется, что этот класс инвесторов больше соответствует стратегическим интересам России. Однако для них нужно постараться создать приемлемые условия в виде реально работающей инвестиционной инфраструктуры. Создание такой инфраструктуры и является, по нашему убеждению, одной из важнейших необходимых России Атакующих стратегий.

Давно известно: «Добро должно быть с кулаками!» Нужно гораздо шире использовать «Бюро кредитных историй» и иные системы «черных списков», отражать там все доказанные судом факты обмана клиентов и партнеров, сделать проверку потенциальных партнеров обязательной, а результаты ее — публичными. Нужно возрождать практику купеческих гильдий: купец за нарушение купеческого слова и обязательств перед партнерами мог по решению гильдии публично лишиться членства. Таких называли «разгильдяями», и после этого он в лучшем случае мог торговать только пирогами с лотка. Хотел бы уточнить, что я призываю не гильдии создавать, которых и так достаточно, а установить в них жесткий регламент публичного исключения, например при наличии приговора суда по статьям за экономические преступления.

Внешние модульные системы контроля от имени инвесторов

В суровых российских условиях для предотвращения злоупотреблений и нецелевого расходования средств необходимо отделение функций контроля от дирекции и поручение их группе внешних подрядчиков, нанимаемых инвесторами через специализированные структуры — «Проектные интеграторы». На рынке до недавнего времени таких структур не было, поэтому после многих лет обсуждения мы с коллегами решили действовать и создали «Клуб Проектного Процесса», одной из задач которого является по заданию пула кредиторов (или инвесторов любого другого типа) формирование команд подрядчиков и контролеров, согласование их регламентов работы и технических заданий, регулярное наблюдение за выполнением ими своих обязательств, за тем, не лишись ли они лицензий, не попали ли они в «черные списки» своих профессиональных сообществ, за связностью и сводимостью их отчетов, другими словами — за формирование второго, независимого канала контроля проектов со стороны инвесторов.

Литература

1. Кинг М. Британские банки нужно разделить // Ведомости. — 2010. — 26 февраля.
2. Конвейер успеха // Экономика и жизнь. — 2009. — 8 мая. — № 18 (9284).
3. Материалы XIII Всемирного русского народного собора // Российская газета. — 2009. — 22 мая.
4. Небанковские кредитные организации как инструмент повышения инвестиционной привлекательности российских проектов // Аналитический банковский журнал. — 2001. — № 07(74).
5. Фостер Р. Обновление производства: Атакующие выигрывают. — М.: Прогресс, 1987.
6. Хилл К.Р. Христианская защита морали и демократии // Диспут. — 1992. — № 1. — С. 138.
7. The Tobin tax // Oxford University Press. — New York: Oxford, 1996.

Наш патриарх Кирилл сказал — бизнес должен быть нравственным [3]. Следование возведенной Западом в культ примата абсолютной личной свободы имеет разрушительные последствия как для личности, так и для общества. Слава богу, русские люди начинают это понимать, и некоторые шаги в направлении нравственного бизнеса уже делаются. Например, существует «Клуб православных предпринимателей», созданный по благословению патриарха Алексия II, который возглавляет партнер Клуба проектного процесса, руководитель Института экономических стратегий РАН А.И. Агеев. Патриарх Кирилл на встрече с членами «Клуба православных предпринимателей» напомнил им, что при патриархе действует экспертный совет «Экономика и этика» и таким структурам нужно сотрудничать. Необходимо добавить, что с такими структурами необходимо сотрудничать каждому объединению бизнесменов, поставив себе целью проверять каждое свое действие, проверять свои проекты на соблюдение нравственных законов, на соблюдение Заповедей Божьих. Тогда сами собой будут сокращаться обман партнеров, воровство и коррупция. И не потому, что люди будут больше бояться милиции, а из-за принципиального неприятия нарушения Заповедей Божьих.

Если мы сумеем добиться заметного продвижения по пути развития нравственного и этического бизнеса, мы сможем заявить всему миру: «Смотрите, вот альтернатива хищническому капитализму, который возглавляют США — лидер псевдосвободного экономического мира. Для нас главное — не максимизация прибыли, а чтобы наши граждане имели избыток достойно оплачиваемых рабочих мест, у нас нравственные и этические правила бизнеса имеют преимущество над правилами типа «больше денег любой ценой».

Одна из возможностей России сказать «свое слово» в новом мировом экономическом порядке — это поднятие на флаг девизов: «Россия — территория нравственного и этического бизнеса», в том числе для православных — «Православный кодекс бизнеса». У других конфессий и религий могут быть свои кодексы, главное, общество должно договориться, что такие кодексы одобряются, если они по духу соответствуют требованиям нравственного и этического бизнеса. Таким образом получается, что главная Атакующая стратегия — это переход на нравственный и этический бизнес, и это должно стать руководством к действию для финансового, банковского и проектного бизнеса.

ATTACK STRATEGIES FOR RUSSIA

D.V. Lyubomudrov

Director general of «Design process Club», investment policy Committee of Chamber of Commerce and Industry member

Leading world managers had many times proved that those who attack win. It is necessary to manage to get benefit even from the crisis. Beforehand it is necessary to prepare «Attack strategies» for Russia that they may be ready to act with executor teams and proper structures by the required moment. In the article the set of attack strategies from Design process Club in the field of organization, financing and control of projects is considered, including bank system reform project (the article author has been working more than 22 years in the bank sphere). But the financiers consider the new purpose declaration for progress of society as the main attack strategy — «Ethic and moral business» instead of «Profit at any cost», development of orthodox business communities, consolidation around this idea of people of high moral standards from all world countries.

Key words: attack strategies; crisis; crisis management plan; special bank; specialized bank; low risk bank; bank reform; investment infrastructure; budgeting; finance control; financial conveyor; syndicated credit; investment pool; project financing; SPP; state and private partnership; design supermarket; design process; design integrator; design chains; united design window; ethic business; moral business; orthodox business.