

Владимир Житомирский,
Председатель совета директоров,
директор отдела особых операций
правового бизнес-бюро «Граф Маевский»

Некоторые вопросы виктимологии предпринимательства

На стыке 1960-70-х годов прошлого века в недрах криминологии сформировалось новое научное направление – виктимология (от латинского *victima* – жертва), то есть учение о потерпевшем. Надо отметить, что почти одновременно без каких-либо контактов начались виктимологические исследования в СССР и США, это говорит об объективной необходимости привести в порядок эмпирические мысли о роли жертвы.

Отцы-основатели виктимологии исходили из того, что если даже не известен посягающий, то знание жертвы и ситуации даёт немало поучительного в области профилактики деликтов, в распознавании потенциальных жертв, потенциально угрожающих ситуаций и таких факторов, которые способствуют развитию опасного взаимодействия между посягающим и жертвой.

Центральным понятием виктимологии является **виктимность**, которую на индивидуальном уровне в самом общем виде можно определить как уязвимость субъекта от определённых видов посягательств на его физические, материальные или моральные интересы, возможность стать жертвой нападения. (О виктимности как социальном явлении будет сказано несколько слов ниже.) Виктимность – понятие сложное, включающее в себя и уровни виктимности, о них ещё будет сказано. Пока достаточно для наглядности сказать, что, например, человек, не имеющий акций или долей участия, имеет нулевую виктимность к определённым посягательствам из сферы действия корпоративного права.

Первые же исследования выявили существенную роль факторов, связанных с потерпевшим, в цепочке причинной связи, приведшей в итоге к причинению ему вреда. В результате было непреложно доказано, что весьма эффективным средством профилактики от посягательств является снижение уровня виктимности. От поведения жертвы зависит успех или неуспех нападающего, а то и отказ от намерения на стадии проработки концепции и плана атаки. Поэтому вопросы снижения уровня виктимности носят отнюдь не теоретический характер.

Как вытекает из изложенного, виктимологический подход востребован при изучении и других сторон человеческой деятельности, в которых перманентно возникают и развиваются конфликты, в том числе и в сфере предпринимательской деятельности.

«Рамки исследования»

С учётом направленности и аудитории журнала настоящая работа посвящена некоторым вопросам виктимологии предпринимательства, и только ей. Для начала договоримся о рамках исследования.

Виктимность, как некий потенциал, реализуется через событие, определённые действия. Виктимность предпринимателя реализуется через, употребим общепринятый термин, корпоративный конфликт.

Корпоративные конфликты неизбежны в любой рыночной структуре, они являются необходимым условием развития экономики. Весь процесс функционирования экономики состоит из конфликтов и консенсусов, согласия и противоборства. Сама структура рынка с её дифференциацией различных групп, организаций и индивидуумов представляет постоянный источник конфликтов. В основе любого конфликта лежит ситуация, включающая либо противоположные цели (или средства их достижения), либо несовпадение интересов оппонентов.

Пока в мире существует экономика, существуют и столкновения интересов её участников – крупных и мелких акционеров, акционеров и менеджеров, хозяйственного общества и инвесторов, изготовителей и потребителей... Поскольку интересы этих участников объективно различны, корпоративные конфликты неизбежны. Понимание и заблаговременный учёт разнонаправленности интересов суть одна из составляющих предпринимательского успеха.

Под корпоративными конфликтами обычно понимают конфликты между акционерами (участниками), ими же и менеджментом, менеджментом и персоналом и так далее, а также внешние корпоративные конфликты. Нас интересуют только отношения собственности, поэтому будем рассматривать только внутренние и внешние конфликты, действия в которых направлены на отъём бизнеса (полностью или частично), включая акции (доли участия), либо активов.

Речь пойдёт в дальнейшем лишь о виктимности собственника, какой бы статус он не носил, для простоты его всегда будем называть акционером. И хотя объектом агрессии представляется компания, это лишь форма. А сутью явится либо бизнес, либо активы, то есть интересы людей.

Основные смысл и направленность виктимологических исследований в профилактике нападений, на сведение, в конечном счёте, на нет роли жертвы в генезисе посягательства. И хотя, на первый взгляд, жертвами могут быть как люди (прямые, непосредственные), так и организации (опосредованные), исследовать фактор жертвы применительно к организации бессмысленно. Кроме того, даже формальный или неформальный коллектив (например, совокупность акционеров) представляет собой именно совокупность людей, а не нечто единое, целостное.

Могут возразить, что определённую роль в генезисе посягательства может сыграть личность или поведение человека – органа юридического лица. Однако в этом случае – налицо определённая виктимологическая ситуация, и участники её, как посягающий, так и жертва, физические лица.

Далее, если иное не оговорено специально, под виктимностью подразумевается индивидуальная виктимность.

Индивидуальная виктимность характеризуется уровнями, корректируя содержание которых можно регулировать качественное состояние виктимности. Самый простой пример: любой человек может стать жертвой ДТП (средний уровень), ротозей имеет на это больше шансов (повышенный уровень), а человек осмотрительный и аккуратный – меньше (пониженный уровень). Но об уровнях виктимности следует говорить подробнее. А пока скажем только, что деловая жизнь не ДТП, и посчитаем, что в виктимологии предпринимательства осмотрительность, правильная оценка хозяйственных и прочих рисков есть норма, все отклонения от которой возможны только в сторону повышения виктимности.



Уровни виктимности

Наглядным примером виктимного поведения служит героиня сказки - Красная Шапочка. Маленькая девочка, да одна, да с вкусным пирожком, да через тёмный лес... И к этому примеру мы ещё вернёмся.

К обстоятельствам, влияющим на индивидуальную виктимность, следует отнести совокупность факторов, связанных с личностью и поведением потерпевшего, способных вызвать нападение. Так, повышенная виктимность может проявиться в виде повода к совершению нападения (та или иная степень участия жертвы в создании конфликтной ситуации) или в виде неспособности оказать противодействие. Если говорить о свойствах личности, то есть неумения или невозможности защититься, то, во-первых, нападение может быть вызвано знанием этих факторов, а во-вторых, нападение начато без учёта этих факторов, и они срабатывают в качестве способствующего условия. На практике это может быть качественное изменение планов (например, переход корпоративного шантажа в захват компании) или количественное (увеличение аппетита).

Нельзя, конечно, сводить к «вине» жертвы сам факт агрессии. Любое поведение, в том числе и нападающего, определяется взаимодействием установок личности и давления среды. Среди элементов среды лежат и личность и поведение жертвы. Корректируя их, можно воздействовать на намерения агрессора, способного к избирательному поведению. В скобках надо заметить, что среди участников корпоративных конфликтов лиц, не способных к избирательному поведению, не замечается; если они, паче чаяния, изредка появляются, то борьба с ними будет легка, скучна и предсказуема.

Но и преуменьшать роль жертвы нельзя. Несмотря на то, что пока ещё нет чётких критериев для оценки перевеса ситуации над установкой личности, есть достаточно оснований утверждать, что по значительному количеству нападений причину их следует искать именно в конкретной предпринимательской ситуации. Каждое действие есть следствие не только субъективных причин, но и определённого единства объективных обстоятельств, образующих конкретную ситуацию соверше-

ния этого действия. Действия жертвы относятся к числу обстоятельств, способствующих достижению нападающим результата (или его не достижению). Наряду с другими элементами ситуации жертва, взаимодействуя с нападающим, способствует выработке у него волевого акта напасть. Поведение жертвы, наконец, оказывает влияние и на уяснение нападающим последствий своих действий.

И ещё о влиянии ситуации. Ни агрессивность, эгоизм и хищность, ни справедливость, доброта и способность к самопожертвованию, сами по себе не порождают ни хороших, ни плохих поступков. Из больной подагрой старухи может получиться злая теща, отвратительная соседка в коммунальной квартире и Екатерина Медичи. Всё зависит от условий.

Виктимология предпринимательства не является правовой дисциплиной. С учётом, однако, её происхождения используемый понятийный аппарат произрастает из правовых реалий и постулатов. В свете исследования уровней виктимности центральным понятием становится понятие вины. Причём вины в создании и развитии ситуации, как нападающего, так и жертвы. И вина жертвы имеет первоочередное значение, поскольку исследуются для дальнейшего оперирования именно факторы, связанные с жертвой.

Сначала вкратце о юридическом определении вины. В правовой науке вина определяется как психическое отношение субъекта в форме умысла или неосторожности к совершённому им деянию и его последствиям. Умышленная вина может быть в форме прямого и косвенного умысла, неосторожная – в форме самонадеянности и небрежности.

Вина в правовом смысле неразрывно связана с ответственностью – как нет ответственности без вины, так нет и вины без ответственности.

Естественно, в уголовном праве не может быть никакой «вины потерпевшего», так как он не несёт уголовно-правовой ответственности. Обратим внимание на то, что смысл уголовно-правовых отношений состоит в том, что государство преследует правонарушителя от своего имени и не имеет цели удовлетворения потерпевшего. Более того, за редким исключением возбуждение уголовного дела и его прекращение не зависят от воли потерпевшего. То есть стороны уголовного процесса – правонарушитель и государство. И отношения их не равны – государство применяет установленное законом принуждение. В деловой жизни даже в конфликтных ситуациях (а иные мы сейчас и не рассматриваем) сторонами являются только посягающий и жертва нападения. И даже если нападающим является государственный орган, скажем, налоговая инспекция, это не меняет горизонтальности отношений.

С некоторым приближением можно сказать, что в конфликтах в сфере предпринимательства государство привлекается или в качестве независимого в идеале арбитра (суд), или в качестве защитника от действий, нарушающих уголовный закон (милиция). Не надо, видимо, доказывать, что милиция может принести пользу (может принести – ещё не значит, что принесёт, мы с вами не идеалисты и живём в реальном мире) только в случаях криминального нападения, начиная от насилия и кончая подделкой документов.

В гражданском праве есть понятие «вины потерпевшего», но и там она переплетена с ответственностью; в гражданском праве субъекты обязаны и ответственны по отношению друг к другу, имеют право взаимного погашения обязательств, это и даёт основание к существованию понятия «вины потерпевшего». Но и там, следует повторить, нет вины без ответственности, нет ответственности без вины.

Попутно хочется отметить, что в рассматриваемых аспектах действия нападающего могут быть только умышленными, а виктимные действия жертвы чаще всего совершаются по неосторожности, и лишь в очень редких случаях – с косвенным умыслом.

При исследовании виктимности можно с некоторой натяжкой говорить о вине посягающего, причём о вине в обще семантическом, а не юридическом значении этого слова. Так мы и будем поступать. А вот что касается жертвы... .

Легко увидеть, что составляющие определения вины (обе формы умысла и обе формы неосторожности) могут быть применены к любому акту человеческой деятельности, если отрешиться от самого понятия вины, которое даже в обще семантическом смысле ассоциируется с упречным, заслуживающим какого-то возмездия, поведением. Было бы неправильно говорить о вине жертвы из-за, в первую очередь, смещения акцентов. И поэтому мы будем рассматривать комплекс свойств, намерений, целей, ощущений и поведения субъекта, в который входит и его психическое отношение к собственным поступкам, как единое целое.

Вычленение комплексов начнём с упомянутой выше Красной Шапочки.

Комплекс Красной Шапочки

Совершая определённые действия, жертва не предвидит возможной опасности и не ожидает наступления соответствующих последствий, хотя по обстоятельствам и при должной осмотрительности должна была бы её предвидеть. Форма психического отношения к своим поступкам коррелирует с виной в форме небрежности.

Это крайний случай. Из доступной практики известен лишь один пример, поражающий, надо сказать, своей фантастичностью.

Санкт-Петербург, 2006-2007 годы. Героиня, назовём её Ларисой, с десяток лет назад, будучи утончённой и крайне интеллигентной школьной учительницей, начала крошечный бизнес по торговле недорогими предметами искусства: картинами, фотографиями и прочим. Прилежание, труд и деловая порядочность привели к тому, что она стала владелицей сети из трёх ювелирных магазинчиков. И хотя это были именно магазинчики, а не магазины, бизнес процветал – репутация принесла свои плоды, и она, в числе прочих удовольствий, получила эксклюзив на импорт одного из видов полудрагоценных камней.

В начале 2006 года одна из продавщиц заявила, что бизнес мог бы быть гораздо эффективнее, если бы она стала коммерческим директором с широкими полномочиями, приобретя попутно долю в предприятии. И Лариса сделала её коммерческим директором, подарив при этом долю в 40%. Примерно за три месяца коммерческий директор украла всё, что могла. В основном, правда, она обворовала не напрямую Ларису, а поставщиков, но расплачиваться пришлось Ларисе. Уволившись (по собственному, само собой, желанию), мошенница осталась в составе участников. Бизнес «опустился» примерно на четверть.

Лариса принялась поправлять дела, решила, в том числе, изменить сайт. По объявлению явился бывший врач, мастерающий сайты с помощью FrontPage. В процессе работы и сопутствующего общения он заявил, что обладает талантом коммерсанта, которому обстоятельства не дали проявиться. Предложил свои услуги и был назначен... коммерческим директором. Для начала он потерял один магазинчик, просрочив арендную плату, при этом допустил арест товара арендодателем. Объяснил случившееся эффектом первого блина и продолжил...

Лариса лишилась бизнеса, продала всё, что могла и купила себе и двадцатилетней дочери хрущёвку на окраине города.

Комплекс Икара

Более распространённый вариант комплекса Красной Шапочки. Совершая определённые действия, жертва предвидит возможную опасность, предполагает возможность наступления нежелательных событий, но легкомысленно рассчитывает, что всё обойдётся. Форма психического отношения к своим поступкам также коррелирует с виной в форме небрежности.

Случай достаточно распространённый, примеров много. Вот один из них.

Санкт-Петербург, 2007 год. Устойчиво работающее турагентство в форме общества с ограниченной ответственностью. Существует своя ниша – обслуживание православного паломничества, по этой теме заключены надёжные и долгосрочные договоры. Изредка берёт краткосрочные кредиты у как бы «инвестиционной компании». Директор и единственный участник турагентства – дама, которой важнее казаться, чем быть, поэтому она любит рассказывать о своих делах везде, в том числе и столь любезным инвесторам.

И в один прекрасный день заходит речь о приобретении нового автомобиля через банковский кредит, при этом денег на первый взнос нет. Инвесторы готовы ссудить нужную сумму лично директору под залог 60% доли. Причём под залогом они понимают почему-то такую конструкцию: они покупают за сумму ссуды 60% доли, а заёмщица имеет право выкупить долю за сумму с процентами в определённый срок. В результате переговоров срок был определён в полгода, проценты применены разумные. Надо сказать, что сумма ссуды была сильно меньше стоимости отчуждаемой доли. И сделка состоялась.

Через неделю после регистрации изменений в устав новые компаньоны организовали собрание, на котором присутствовали оба участника, так что собрание не было связано заранее объявленной повесткой дня. И на собрании директор была снята со своего поста. И лишилась тем самым возможности отдать ссуду.

Комплекс Голиафа

Совершая определённые действия, жертва предвидит возможную опасность, предполагает возможность наступления нежелательных событий, но рассчитывает без достаточных оснований, что с ситуацией справится. Поведение жертвы отличается излишней самоуверенностью, бравадой и переоценкой собственных сил. Форма психического отношения к своим поступкам коррелирует с виной в форме самонадеянности.

Случай также достаточно распространённый. Хочется привести очень характерный пример.

Санкт-Петербург, 2007 год. Десять лет назад Иванов и Петров (фамилии и название, естественно, вымышлены) создали ООО «Икс», возглавил его Иванов. За восемь лет компания развивалась, приобрела в собственность помещение в центре Петербурга, занимаясь торговлей востребованным на рынке товаром.

Два года назад Иванов умер. По согласию с его вдовой компанию возглавил Петров. Петров как-то очень быстро позабыл, что у него есть компаньонка, и стал путать свой карман с корпоративным. Вдова Иванова в итоге не имела никаких преференций от своей собственности. Все её многочисленные попытки добиться с Петровым консенсуса ни к чему не привели. И она решила восстановить справедливость самостоятельно. Нашла подходящих специалистов и провела молниеносную корпоративную атаку.

В результате вдова Иванова получила полное денежное возмещение своей доли в имуществе компании, а Петров возместил её расходы на операцию и получил нового компаньона, не скрывающего своей цели поставить весь бизнес под свой контроль. И имеющего, кстати, для этого все возможности и предпосылки.

Перед тем, как идти дальше, необходимо напомнить (как уже говорилось выше), что в иных случаях жертва может вызывать неблагоприятные для себя последствия, действуя умышленно – с косвенным умыслом. Действуя умышленно, субъект предвидит наступление определённого результата своих действий и делает всё, чтобы этот результат наступил. Но при прямом умысле он именно этого результата и добивается, а при косвенном – относится безразлично. Так, решив избавиться от старой мебели, человек сжигает диван с клопами, ожидаемый результат для него – освобождение места, судьба клопов для него безразлична, хотя он её предвидит и делает всё, чтобы она была плачевной. В этом наглядном примере ди-

ван уничтожен с прямым умыслом, а насекомые - с косвенным.

Комплекс Ивана Сусанина

Совершая определённые действия, жертва уверена в наступлении неблагоприятных для себя последствий, делает всё возможное, чтобы они наступили, но относится к ним безразлично. Так Иван Сусанин (по крайней мере, герой оперы Глинки) отнюдь не был самоубийцей, хотя и сделал всё для наступления столь печального для себя результата. Форма психического отношения к своим поступкам коррелирует с виной в форме косвенного умысла.

Случай не частый, но и не так уж редкий, как может представиться на первый взгляд.

Ленинградская область, 2006-2007 годы. Существуют два компаньона, назовём, памятуя Гончарова, Штольц и Обломов. С десятков лет назад они начали производство стройматериалов. Прикладывали непосредственно и свой труд. И пока бизнес их только кормил, всё было прекрасно. А потом, благодаря инициативе и расторопности Штольца, бизнес развился в сеть специализированных и взаимосвязанных компаний, обрёл солидную производственную и складскую недвижимость.

И тут оказалось, что Обломов не только не желает дальнейшего развития компании, он он активно желает её остановки. Дело в том, что он принадлежит к людям, которые не понимают, что такое капитал, имущество, дело. Для него состояние персонифицировано исключительно в денежных знаках. И для него цена компании в два миллиона долларов (цифры условны) не намного больше, чем два миллиона рублей, но наличными. А здания, оборудование, заказы и прочее – это от лукавого, просто помеха к получению денег.

Начал он с того, нашёл покупателей на всю компанию за полцены, о чём с радостью сообщил компаньону. И был очень удивлён, что Штольц не обрадовался. Отношения между компаньонами разладились. В ходе попыток договориться Штольц попытался объяснить Обломову истинную ценность компании, но добился только того, что тот предложил ему выкупить долю за адекватную стоимость с выплатой наличными и одномоментно. С этим, естественно, не мог согласиться Штольц (с одномоментностью). Это утвердило Обломова в мысли, что умный он один.

И он начал действовать. Для начала он отказался голосовать на собрании по поводу очередного перекредитования. А затем стал писать «классовым врагам» – в налоговую, в прокуратуру и тому подобное.

Своей цели он не скрывает - он хочет привести компанию к краху, обратить остатки в деньги и честно поделить.

На ноябрь 2007 года ситуация ещё длилась.

И, наконец, последний комплекс, без которого исследование было бы неполным.

Комплекс де Голля

Жертва действует осмысленно, выверяет свои планы, учитывая возможные негативные последствия. Трезво оценивает изменяющуюся обстановку, быстро и адекватно реагирует на изменения. Расчёт преобладает над эмоциями, присутствует способность при необходимости поступится чем-то, чтобы сохранить главное. Форма психического отношения к своим поступкам коррелирует с невиновным поведением.

Думается, что примеров приводить нет необходимости.

Не существует и, видимо, не будет существовать математически точного замера уровней повышенной виктимности, примем поэтому следующую **градацию**, по-

нятную всем на уровне ощущений – *повышенный, высокий и очень высокий уровень*. Если связать эту градацию с виктимологическими комплексами, то получим следующие соотношения:

- комплексы Красной Шапочки и Ивана Сусанина – уровень виктимности очень высокий,
- комплекс Икара – от высокого до очень высокого,
- комплекс Голиафа – от повышенного до высокого,
 - комплекс Де Голля – уровень виктимности нормальный.

Виктимологические ситуации

Для того, чтобы вдумчиво вникнуть в практические вопросы профилактики, необходимо коснуться понятия виктимологических ситуаций.

Виктимологическую ситуацию можно рассмотреть как совокупность объективных и субъективных обстоятельств, включающих свойства личности и поведения жертвы, конкретную предпринимательскую ситуацию, предшествующую нападению, и ситуацию непосредственно акта посягательства.

Существуют разные принципы классификации виктимологических ситуаций. Рассмотрим несколько из них.

Прежде всего, все ситуации можно разделить на те, в которых личность и поведение жертвы сыграли роль повода к совершению нападения или условия, способствующего его совершению, и на те, в которых генезис нападения определяется исключительно факторами, связанными с посягающим.

И если в последнем случае виктимологическая профилактика должна быть направлена преимущественно на повышение возможности к сопротивлению, то в первом задача состоит прежде всего в «развале» ситуации путём исключения из неё факторов, связанных с жертвой. При этом, само собой, из вида не выпускаются и вопросы повышения степени сопротивляемости.

Нас интересуют исключительно ситуации первого рода, а их можно классифицировать **по характеру конфликтности; по степени и характеру понимания жертвой динамики и перспектив развития ситуации; по «авторству» в создании ситуации; по характеру умысла нападающего.**

По характеру конфликтности.

- Провоцирующие _____ ситуации.
Поведение жертвы даёт повод, можно сказать толчок, к нападению: обман, обида, унижение и т.п.
- Способствующие _____ ситуации.
Поведение жертвы создаёт объективную возможность совершить нападение, например, неосмотрительность, не критичность в оценке обстоятельств.
- Привлекающие _____ ситуации.
Поведение жертвы привлекает внимание нападающего, никак его не провоцируя и не создавая самой возможности нападения.
- Нейтральные _____ ситуации.
Поведение жертвы никак не определяет нападения, начинает играть

роль в его ходе.

По степени и характеру понимания жертвой динамики и перспектив развития ситуации.

- Неявные ситуации.
Жертва неправильно понимает происходящее, не предвидит негативных для себя последствий; может вообще не допускать возможности причинения ей вреда.
- Явные ситуации.
Жертва правильно понимает происходящее, предвидит негативные для себя последствия и понимает, характер этих последствий.
- Относительно явные ситуации.
Жертва правильно понимает происходящее, предвидит негативные для себя последствия, но заблуждается относительно характера этих последствий.

По авторству в создании ситуации.

- Созданные ситуации.
Жертва осознанно включается в механизм развития событий, по собственной воле и своим поведением создаёт возможность причинения себе вреда. Это относится и к случаям легкомысленного, некритичного поведения.
- Сложившиеся ситуации.
В них жертва попадает, не имея выбора, помимо своей воли, вынуждена принять всю сумму обстоятельств, составляющих обстановку, проявляющую его личные качества в определённом поведении.

О созданных ситуациях, если они являются провоцирующими, необходимо отметить следующее. Наличие у жертвы одного из виктимологических комплексов приводит к тому, что зачастую единственным тормозом у нападающего будет его личностная составляющая; он рассматривает ситуацию как посягательство на его интересы. Давление ситуации может быть так велико, что нападение совершает лицо, абсолютно «конфликтно не заражённое». Кроме того, причинение вреда в таких ситуациях может быть единственным способом защитить свои права. Разрушить такую ситуацию её «автору» крайне трудно, так как уже её завязка содержит фактически законченное нарушение каких-то прав и интересов будущего нападающего, который к тому же осознаёт упречность поведения жертвы.

Что касается сложившихся ситуаций, то в них поведение жертвы в плане его объективной значимости для нападающего можно разделить на ожидаемое (вписывающееся в составленную модель посягательства) и не ожидаемое. Не ожидаемое может быть как способствующим успеху посягательства, так и препятствующим ему (вплоть до полной невозможности осуществления).

Несколько слов о не ожидаемом поведении. Нападающий может обладать полным набором негативных качеств. Но он действует в определённом окружении и зачастую играет в нём какую-то роль, у него есть своя референтная группа, а, может быть, несколько групп на несколько ролей. И нападающий не желает выйти из роли при отсутствии серьёзной мотивации сделать это. Вспомним пример с турагентством. Окончательно ситуация завершилась тем, что наша героиня получила возможность (чисто случайно, без всяких мыслей и стараний со своей стороны) довести свою историю до одного из деловых сообществ, в котором её инвесторы играли крайне позитивную роль. Чуда, конечно, не произошло, но у неё выкупили оставшиеся 40% доли по более-менее справедливой цене.

По характеру умысла нападающего.

Ситуации прямого умысла.

Здесь, видимо, можно не тратить слов – нападающий ставит на войну и её и ведёт.

Ситуации косвенного умысла.

Известно, что одной из целей корпоративной агрессии может быть уничтожение конкурентов, и действия по достижению этой цели совершаются только с прямым умыслом. А ведущие к такому же результату действия с другой целью? Коснёмся такого распространённого явления, как вытеснение торговыми сетями маленьких магазинов, магазинов шаговой доступности. В моём родном Петербурге магазины шаговой доступности из центральных районов практически вытеснены. Остались буквально единицы. И вот какая представилась картина (через виктимологические очки) при вполне репрезентативной выборке.

Если маленький магазин воспринимает ситуацию просто как конкуренцию, то его песенка спета. Он считает, что его вытесняют, то есть действуют с прямым умыслом, в итоге он не защищается, так как считает это бесполезным из-за разности ресурсов. Если же он подходит к проблеме, с точки зрения, виктимологии (даже этого не осознавая, слова-то такого не ведая), то он понимает, что сеть действует с косвенным умыслом, то есть не ставит целью его уничтожение, а имеет целью своё продвижение, к его же уничтожению относится безразлично, хотя его и предвидит. И это даёт возможность выжить, выбрав нужную стратегию.

В заключение раздела хочется сказать, что даже элементарный анализ обстановки с вычленением указанных выше комплексов и типов ситуаций даст пищу для размышлений аналитику и разработчику контроперации. Да и просто думающему человеку.

О профилактике

Виктимология не имеет задачей разработку способов и методов борьбы в корпоративных конфликтах, но она исследует возможности эти конфликты предотвратить либо уменьшить их неблагоприятные последствия.

Виктимологическая профилактика теоретически может быть всеобщей, охватывающей весь массив виктимности как общественного явления, и индивидуальной, но это только теоретически. Эффективна только профилактика индивидуальная. Даже если кто-то проводит мероприятия, обращённые к значительному кругу лиц (информация, обучение, консолидация и тому подобное), речь идёт о не ассоциированном интересе каждого участника.

Прежде всего, необходимо определить точки проявления виктимности своей компании, прикинуть её уровень и поддерживать его в случаях нормы (общая профилактика) или понижать в прогнозируемой или, увы, уже состоявшейся ситуации (специальная профилактика). О точках виктимности применительно к специальной профилактике будет сказано ниже, а для целей общей они отражены в её структуре.

Общая профилактика

Перечень правил общей профилактики достаточно прост.

Принятие решения об учреждении фирмы.

На этой стадии предпринимателю необходимо поставить перед собой следующие вопросы и, естественно, на них ответить:

- Зачем я создаю компанию, что я рассчитываю при этом получить?
- Почему я хочу заниматься бизнесом именно с этими людьми, какую пользу мы принесём друг другу, что я недополучу, если мы не будем компаньонами?
- Почему я выбираю именно эту организационно-правовую форму?
- Что произойдёт, если мои компаньоны будут замещаться другими людьми – родственниками (в порядке, например, наследования) или вообще посторонними (при отчуждении акций или долей)?
- Что произойдёт, если у меня или моих компаньонов изменятся обстоятельства, подвигшие нас на ведение общего дела?

•

Учреждение фирмы.

В целях, в том числе, профилактики корпоративных конфликтов нельзя относиться формально к положениям устава и других учредительных документов. В большинстве случаев, к сожалению, используется так называемый «стандартный» устав, предложенный псевдо-юридической фирмой, продающей услуги по регистрации, либо переписанный у кого-нибудь другого или скачанный из интернета.

Надо заметить, что стандартных уставов не бывает. Нужно понять, что устав ни что иное, как правила жизни и функционирования компании. Да, 90% содержания устава определяются законом, но оставшиеся 10% и должны быть привязаны к потребностям именно этой компании.

При составлении учредительных документов необходимо чётко применительно к данной компании представлять:

- Порядок управления (состав и полномочия органов, порядок их избрания или назначения, порядок и возможность замены директора).
- Полномочия директора при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности, последствия превышения им полномочий.
- Порядок изменения в персональном составе акционеров (участников). Это может быть вызвано как естественными причинами (смерть и наследование), так и отчуждением акций (долей) вследствие сделок продажи либо дарения. Не следует забывать и о такой возможности отчуждения, как обращение взыскания на имущество должника.
- Порядок и последствия выхода участника из общества с ограниченной ответственностью (как с точки зрения соблюдения интересов участника, так и компании).

Процесс деятельности компании.

Первый блок правил относится к взаимоотношениям с компаньонами. В процессе деятельности компании крайне важно соблюдать все договорённости с ними. Большое значение имеет открытость и прозрачность для них всех аспектов ведения дела (это не относится, естественно, к открытым акционерным обществам с сотнями и более акционеров). Все возможные недоразумения должны разрешаться быстро и с соблюдением баланса интересов всех причастных лиц.

Второй блок правил – непосредственное ведение дела. Для общей профилактики достаточно сказать о договоре, остальные аспекты лучше рассматривать в рамках специальной профилактики. Договор – наиважнейший инструмент ведения дела, и отношение к договору, как к бумажному обременению сделки двух уважающих друг друга персон, недопустимо. Все, что было сказано выше о важности и не формальности устава, может быть отнесено и к договору.

Серьёзное отношение к договору избавляет от необходимости отдельно говорить о таких правилах общей профилактики, как постоянный мониторинг финансового состояния, включая анализ кредиторской и дебиторской задолженности, учёт разного рода обязательств.

Изложенным набор необходимых общих правил не исчерпывается, но это необходимый минимум.

Специальная профилактика

Виктимологическая ситуация начинается с события, могущего повлечь разные последствия. Можно сказать, что момент принятия важного решения является входом в виктимологическую ситуацию.

Точки виктимности всех без исключения компаний следующие (у иных компаний в силу их особой специфики могут быть и другие):

1. Организация дела.
2. Корпоративное поведение.
3. Хозяйственные связи.
4. Внехозяйственное поведение компании.

Мероприятия специальной профилактики призваны воздействовать на точки виктимности с целью коррекции её уровня.

Организация дела.

Анализ содержания и порядка оборота внутренней документации. Приведение уставных и других документов в соответствие реалиям. Анализ подбора и расстановки персонала; внесение необходимых изменений. Определение объектов коммерческой тайны и работа по рассечению и дозированию информации. Обеспечение юридической безопасности. Понимание, что слепое доверие к главному бухгалтеру – одна из самых распространённых ошибок, которая может быть фатальной.

Корпоративное поведение.

Взаимоотношения с компаньонами, прогнозирование их реакции на определённые факты, понимание их интересов. Определение истоков возможных конфликтов, принятие мер к их недопущению или направлению в конструктивное русло. Принятие энергичных, быстрых и жёстких мер при регрессивном поведении партнёра, либо при его неэффективности.

Хозяйственные связи.

Изучение поставщиков и потребителей (последних – если это возможно по роду деятельности компании). Определение параметров кредиторской и дебиторской задолженности и их жёсткое соблюдение. Анализ претензий и рекламаций. Постоянный мониторинг финансового состояния. Анализ действующих договоров, выявление уязвимых позиций, неукоснительное исполнение обязательств и требование того же от контрагента, сведение к минимуму устных договорённостей. Особое внимание при составлении и заключении новых договоров.

Внехозяйственное поведение компании.

Определение информации, раскрываемой на всякого рода конференциях, круглых столах и других встречах предпринимателей. Продуманные рекламные мероприятия, в том числе характер информации на выставках, презентациях, в интернете и т.п., её дозирование в зависимости от аудитории. Взвешенный подход к имиджевой рекламе.

Все это не требует приложения каких-то уж особенных усилий. И не надо за-

бывают изложенные выше правила общей профилактики.

О специалистах

Опубликовано множество рекомендаций по борьбе с исследуемыми явлениями – от монографий до газетных заметок. К этим рекомендациям надо относиться очень осторожно: даже те, которые написаны знающими специалистами и по конкретным делам, не могут быть применены в качестве патентованного лекарства. Все действия внутри корпоративных конфликтов суть планируемые и проводимые бизнес-операции в рамках определённых меняющихся ситуаций, что может быть полезно в одной, принесёт непоправимый вред в другой.

Не стоит обращаться за поддержкой и к государственным структурам (если, конечно, речь не идёт о криминальных проявлениях). Государство, чтобы его отдельные представители не говорили, не может вмешиваться в гражданско-правовые, горизонтальные по сути своей, отношения хозяйствующих субъектов. Здесь есть и ещё один нюанс – обратившийся за защитой к государству окажется, скорее всего, в ситуации, когда он своими руками будет отдавать конфиденциальную информацию правоохранительным органам. И ещё – если уголовный закон не нарушен, то у органов уголовной юстиции (милиции, прокуратуры, ФСБ) нет оснований и права на вмешательство. Что бы они сами при этом не думали и не декларировали.

Не надо уповать на юристов, экономистов и других специалистов (из них юристы наиболее активны в предложении своих услуг). Все, о чем мы говорим, это бизнес-ситуации, а не юридические, экономические и прочее. И оценивать их, планировать и решать должен человек, обладающий предпринимательским мышлением, имеющий опыт разрешать именно бизнес-ситуации. Никто из привлекаемых специалистов, кроме, разве что, руководителей компаний, не обладает развитым бизнес-мышлением в силу хотя бы того, что не является предпринимателем. Это не значит, что не надо прибегать к услугам специалистов, надо просто ставить перед ними вопросы в пределах их компетенции. Вот очень иллюстративный пример.

Северо-Западный регион, 2006-2007. Компания владеет тремя консервными заводами в трёх субъектах Российской Федерации. И в течение недели на всех заводах появляются незваные гости – на одном налоговики, на другом прокуратура, на третьем ОБЭП.

В штате каждого завода и компании в целом работали специалисты очень высокого уровня. И вот еще один эпизод. Информаторы донесли до работников милиции известие о наличии на складе набора консервов, сочтённого ими по некоторым признакам контрафактным, хотя он таковым заведомо не был. Естественно, при обыске всё это было обнаружено и изъято. Докладывая дело, шеф юридической службы с гордостью сообщил, что три из четырёх протоколов обыска им опорочены – где из-за дефекта понятых, где из-за других процессуальных нарушений. И есть надежда поколебать и четвёртый. Когда же ему был задан вопрос о том, зачем всё это делалось, он вопроса не понял! Он не понял, зачем тратился человеческий, временной и финансовый ресурс (которых так не хватает в острых ситуациях), когда законность нахождения продукции на складе сомнений не вызывала. И если бы даже обыскивающие действовали процессуально безупречно, это никак не отразилось бы на ситуации, в том числе и в худшую сторону.

Ситуация завершилась для компании более-менее благополучно. А шеф юридической службы уволился, он не скрывал, что самым его сильным чувством была обида. О ней он рассказывал в профессиональных кругах и встречал, кстати, полное сочувствие.

В заключение хочется сказать очевидное: предугадывать, предотвращать, неблагоприятные события проще и дешевле, чем вести боевые действия. А уж если приходится их вести, то надо помнить, что их успех должно обеспечивать наличие специалистов в четырёх областях: добывания информации, анализа и оценки дан-

ных, разработки операции и специалиста-переговорщика. И, само собой, операция должна быть обеспечена достаточным ресурсом.

Предпринимательство – важнейшая составная часть жизни страны и общества. Человек, освободившийся от патерналистских привычек советского времени, избравший путь ответственности за себя и свою семью, достоин особого уважения независимо от величины своего дела. И он должен быть максимально защищён от всего, что ему мешает в его нелёгком труде. А для этого не надо упускать из виду любую методологию, которая позволяет изучить и в самом зародыше предотвратить проблемную ситуацию.