

В. И. Михайлов¹

**ОПЫТ ПАРТНЕРСТВА ЦИВИЛИЗАЦИЙ:
ПРИМЕР РОССИЙСКО-АМЕРИКАНСКОЙ КОММУНИКАЦИИ
В СФЕРЕ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАУКОЕМКИХ ТЕХНОЛОГИЙ**

Деловые и информационные коммуникации культур и государств играют если не основополагающую, то весьма значительную роль в диалоге государств и цивилизаций. Различия западной и восточной ментальности, индивидуалистической и коллективистской установки, непонимание друг друга часто проявляются на простых примерах. Приведу один из них.

В период 1992–2000 гг. автор статьи, как индивидуальный предприниматель с лицензией на туристскую деятельность и предпринимательским свидетельством на научные исследования, сотрудничал с американской компанией Harris/Ragan

Management Group. Основная область деятельности американской компании Harris/Ragan Management Group — консалтинг социальной политики в различных сферах бизнеса — от туризма, гостиничного бизнеса до производства товаров, издательской деятельности, маркетинга, финансовой политики бизнеса, научных и инженерных разработок. Компания имеет штаб-квартиры в Лос-Анджелесе, США, а также в Вашингтоне, Лондоне, Панаме и Москве; успешно работает с 1974 г. по настоящее время.

Предметом сотрудничества было установление взаимовыгодных отношений. Переговоры велись в Москве и Петербурге с президентом компании Годфри Харрисом, который является профессором Калифорнийского университета по экономике

¹ Профессор кафедры управления СПбГУП, доктор технических наук.

и туризму, опытным бизнесменом, дипломатом, автором 12 книг по бизнесу, маркетингу, туризму и советником Президента США Рейгана (в тот период) по вопросам экономики. Так как период перевода экономики России на рыночные рельсы сопровождался практически разрушением и неудачной конверсией многих научно-исследовательских, проектных и конструкторских организаций, то в качестве объекта сотрудничества был выбран *проект регистрации российских ученых-профессионалов для работы по заказам американских фирм.*

В результате совместной работы автора данной статьи и президента компании Г. Харриса был издан 20-страничный буклет на английском языке, в котором были помещены сведения о 80 ученых, инженерах, конструкторах, работавших в различных областях в России и находившихся в сложном положении (труд в неудовлетворительных условиях, низкооплачиваемый) и даже без работы. Опыт работы этих специалистов охватывал свыше 70 направлений деятельности. Среди них были безработные ученые, профессора, доктора наук, авторы многих исследований и изобретений. Например, один из них — профессор, доктор физико-математических наук, автор 50 изобретений, заведующий лабораторией в РАН, два года не получавший заработную плату. Все эти люди были вдохновлены возможностью эффективно работать даже по заказам из-за рубежа.

Имея разнообразные контакты с бизнесменами США, Канады, Великобритании, американская сторона проекта распространила наш буклет во многих компаниях. Предложение использовать опыт российских профессионалов вызвало значительный интерес многих зарубежных фирм. При этом предполагалось, что российские специалисты в основном будут получать задания от зарубежных заказчиков и работать по этим заданиям на своих предприятиях.

Процесс рекламирования буклета в США осуществлялся методом директ-маркетинга. Первыми откликнулись несколько заинтересованных фирм, которые подготовили пакеты документов по рабочим заданиям российским профессионалам и направили их бандеролями по почте в Россию. Документы поступали через 1,5–2 месяца, полностью

перлюстрированные и лишённые многих важных элементов. Исчезали визитки, рекламные материалы, фотографии, схемы и т. д. В силу этого американская сторона решила, что ей по-прежнему выгодно работать со специалистами из Канады, Мексики, стран Центральной Америки, а не со значительно лучше подготовленными российскими профессионалами. Следует отметить, что и с американской стороны были досадные сбои. В частности, переданное российской стороной программное обеспечение по выбору оптимальных технических и коммерческих решений «МАКЕТ», разработанное автором статьи, исчезло вместе с американской фирмой, заказавшей его. Поэтому данный проект был приостановлен и вскоре закрыт.

Попытки продолжить сотрудничество в области издания книг привели к тому, что выпуск книги президента Harris/Ragan Management Group Г. Харриса по опыту маркетинга репутаций Talk is Cheap вызвал желание со стороны русских издательств в Петербурге быстро и много заработать. На это американская сторона не согласилась. Книга была издана только через год в Москве. На предложение выпустить в США книгу автора статьи «Как принимать решения» был дан ответ, что если бы автор книги был Питером Друкером, то это было бы возможно, а так как он всего лишь российский профессор, то требуется рекламная кампания стоимостью примерно в 20 тыс. долл.

Опыт общения и сотрудничества представителей двух цивилизаций — отживающей советской и достаточно эффективной и богатой американской — в трудный период перестройки экономики России позволяет сделать *следующие выводы:*

1. Существуют значительные трудности во взаимной коммуникации сторон.
2. Появившаяся для России международная конкурентная среда требует определенных маркетинговых усилий для продвижения своих продуктов и услуг.
3. С американской стороны существует заметное чувство превосходства над российской стороной в экономических и деловых отношениях.
4. Опыт общения с прагматичными и доброжелательными деловыми людьми США полезен российским специалистам и бизнесменам.