

Беседы о важном. Историческая основа философии российского бизнеса



Салтыков-Карпов Анатолий

Анатолий Салтыков-Карпов

**Беседы о важном. Историческая
основа философии
российского бизнеса**

«Автор»

2019

Салтыков-Карпов А. С.

Беседы о важном. Историческая основа философии российского бизнеса / А. С. Салтыков-Карпов — «Автор», 2019

ISBN 978-5-532-09154-2

В книге представлена профессия предпринимателя как героическая, которая требует решимости и мужества при создании собственного бизнеса. Для этого показаны исторические примеры из российской и советской истории, которые приводятся в качестве сравнения для сегодняшнего момента развития отечественного рынка и умения защищать экономическую мощь родины. Книга представляет интерес для проведения занятий по патриотизму в школах и институтах , а также для отечественных и зарубежных бизнесменов.

ISBN 978-5-532-09154-2

© Салтыков-Карпов А. С., 2019

© Автор, 2019

Содержание

Предисловие	5
Основы историко-патриотической идеологии российского предпринимательства	13
Новые русские Великой Патриотической	29
Спасите наши души. Атаки советских подлодок	39
Суворов А. В. Наука побеждать	54
Образование – это то что остается	65
Конец ознакомительного фрагмента.	68

Анатолий Салтыков-Карпов

Беседы о важном. Историческая основа философии российского бизнеса

*Светлой памяти жертв российской рыночной экономики
Нет повести печальнее на свете, чем повесть о России и Хайтеке
(Надпись на могиле неизвестного российского бизнесмена)*

Предисловие

*Патриотизм – любовь к отечеству, преданность ему, стремление своими действиями служить его интересам.
БСЭ*

*Бизнес (предпринимательство) – это инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, направленная на получение прибыли.
Основы предпринимательства. Справочник-словарь*

*Демократия – власть народа или народ и власть.
Из древнегреческой терминологии*

В монографии дана возможность представить положительный образ российского предпринимателя и показать эту профессию как героическую, требующую мужества, решимости, желания и умения активно действовать для создания конкурентоспособной продукции, услуг и защиты национальных рынков.

Дается рассмотрение рынков как зон боевых действий с различными видами товарно-промышленной агрессии и конкуренции не только в материальной сфере, но и в совершенствовании конкурентоспособного капитала.

Развитие российского бизнеса напрямую связано с развитием демократии. Связь между развитием свободного предпринимательства и распространением свободолюбивых демократических идей очевидна. Одним из важных негативных моментов в развитии национальных принципов демократии и соответственно развития среднего и малого бизнеса в России является антиамериканизм.

Антиамериканизм в стране зародился в Советский период, как важный фактор развития классовой борьбы двух общественно-политических систем. В настоящее время антиамериканизм имеет поддержку в массовом сознании граждан, как остаточная память от советского периода и развивается при поддержке государственного пропагандистского аппарата. Такой подход для России вполне объясним, но только с одной стороны. Это связано с тем, что возрождение России как великой высокотехнологической и демократической державы зависит от наличия конкурента, с которого можно было бы брать пример или развивать конкуренцию. В этом случае США – это идеальный пример для критики и конкуренции в общественно – политическом, финансово-экономическом и военном планах.

Развитие и конкуренция различных видов бизнеса должна протекать в равноправной среде, в которой все партнеры конкурируют в равных условиях. Среда обитания и существования бизнесов должна развиваться в одинаковых социальных и общественно-политических условиях. Рассматривая же существование и развитие бизнесов, особенно наукоемких, в Рос-

сии и США можем корректно констатировать, что эти условия далеки от равноправных. К мешающим общественно-политическим факторам можно отнести:

- наличие остаточного советского сознания как результата длительного существования в командно-административной среде,
- наличие мощной и достаточно эффективно-действующей и сохранившей свой авторитет Коммунистической партии России, которая довольно эффективно выжила в формирующейся рыночной экономики России,
- наличие негативного отношения к США, особенно к ее общественно-политическим демократическим институтам, в которых и происходит формирование и поддержка национального бизнеса.

Рассматривая переход России от коммунистического тоталитарного управления страной к демократическому нужно эффективно использовать многолетний опыт развития рыночной экономики в других странах, которые наработали и внесли огромный вклад в этом направлении.

Некоторые граждане – патриоты России, ослепленные ненавистью к Америке, теряют чувства, необходимые для реальной конкуренции. Как пример, можно привести поединок боксеров. Если боец будет ослеплен ненавистью к противнику, то бой им будет наверняка проигран. Поскольку ненависть затмевает разум и притупляет чувства, необходимые для реального осмысления происходящего и принятие решений для победы.

Общеизвестно, что США являются одной из первых стран, в которых начался процесс рыночных отношений и демократизации общества. Ранее при Советской власти коммунисты частично вырывали куски идей в философском и материальном представлении из стройной рыночной системы капиталистического мира и с помощью тоталитарных методов управления внедряли в Советском обществе. Достаточно вспомнить историю с кукурузными посевами. В основном шло копирование передовых разработок, которые были необходимы в первую очередь. Не учитывался фактор конкуренции, личной заинтересованности и прочие явления.

Появление в посткоммунистической среде первых бизнесменов, негативное поведение множества из них и ухудшение экономической обстановки привело к развитию общественно-политических противоречий.

Бизнес и демократия – это близнецы братья. Поэтому российские бизнесмены находятся не совсем в равноправных условиях по отношению к своим американским коллегам. Это связано с тем, что в США уровень демократии и отношения к частной собственности и частному предпринимательству, умению работать с деньгами намного выше и качественнее, чем в России.

Предполагая дальнейшее успешное развитие демократии в России можно констатировать, что эти процессы будут идти только после того как вся страна покроется сотнями тысяч частных компаний, в которых будут работать миллионы россиян. Эти россияне будут верить только своим хозяевам, от которых будет зависеть их личное благополучие. Хозяева компаний с одной стороны будут жестко конкурировать на национальном и международном рынках, а с другой стороны будут объединены общей судьбой. Таким образом они будут влиять на политические и демократические преобразования в стране.

Для решения таких задач автор предлагает создавать консолидирующую демократическую, национальную надстройку. Для этого надо было первоначально рассмотреть историю России – СССР с положительных, героических позиций.

Автор взял героев, которые были популярны в истории России – СССР. Он стал рассматривать их поведение и популяризацию, с точки зрения бизнеса и развития демократии, сравнивая с американскими примерами в бизнесе и демократии.

Нужно согласиться с тем, что имеется научная историческая правда, как результат кропотливой работы высококвалифицированных ученых-историков, политологов и обществоведов.

Но также должен существовать и мир фантазий, который психологически поддерживает нацию. Можно привести, например мифы древней Греции.

Если рассматривать США как пример таких фантазий, то необходимо отметить, что в этой стране разрабатываются крупномасштабные компании, которые способствуют созданию консолидирующей надстройки. Например история с динозаврами. На эту тему выпущено огромное количество кинофильмов, создано много копий и т. п.

В СССР большое число людей варилось в таком политическом котле при однопартийной системе и жестком тоталитарном контроле, где постоянно нагнеталось враждебное отношение к капиталистическому окружению. Это продолжается и до сих пор. К ним можно отнести взаимоотношения России с США, НАТО, общественными неправительственными организациями и т. п.

Таким образом получается, что американские компании работают в среде, которая сформировалась в ходе многолетней практики взаимодействия бизнеса и демократических свобод. Российские компании работают в среде, в которой не имеется таких же равноценных демократических свобод и многолетних наработок. Но и в этих случаях можно констатировать, что эффективного решения в настоящее время нет. Поскольку имеется «сильная» центральная власть и очень слабы демократические институты, независимые от власти центрального правительства.

Поэтому, должна существовать альтернативная история, как сказка, которая необходима для создания в душах россиян положительных эмоций. Когда мы смотрим современные американские кинофильмы, то мы видим примерно такие же картины. В сюжетах есть немного плохих американцев – переселенцев и подстава им таких же коварных местных индейцев. В картинах идет борьба добра со злом. И в результате этого получается, что большинство хороших американцев – переселенцев и индейцев создают консолидирующий мир. В США есть государственный национальный праздник День благодарения. Это нерабочий оплачиваемый день. По истории к первым переселенцам, а это были пилигримы, пришли индейцы и принесли им индюшку для еды. Теперь вся страна в этот день встречает праздник с индюшкой на столе. Представьте сколько индюшек продается для этого праздника.

Представление о США в СССР формировались на основе прекрасных произведений американских и английских писателей таких как Финемор Купер, Майн Рид, О'Генри, Марк Твен, Теодор Драйзер, Джек Лондон и другие.

Достаточно вспомнить знаменитые фразы из фильма по рассказам О Генри «Деловые люди»: «Очень жаль, что твоя гнедая сломала ногу. Боливар не вынесет двоих». «Успеем ли мы добежать до канадской границы?»

Но эти произведения идеализировали или увлекали как приключенческие. Не происходило глубокого реального осмысления жизненной философии жителей этой страны. Таким же образом рассматривается история взаимоотношений между афроамериканцами и белым населением. Имеется резкое отличие от того, как преподносились эти взаимоотношения средствами советской массовой пропаганды и тем как все это происходит на самом деле. Понятие о современных взаимоотношениях между цветным и белым населением США в России осталось примерно на уровне страшных рассказов о суде Линча или трогательной истории о Дяде Томе и его хижине. Широко распространенное в России слово “негр” в США считается ругательным и не рекомендуется для использования. Многие афроамериканские борцы за гражданские права являются национальными героями США. Есть такой же государственный праздник день памяти Мартина Лютера Кинга. Это нерабочий оплачиваемый день.

В России же в результате безграничной гласности средства массовой информации со страниц газет и журналов, радио и телевидение стали представлять много различной разоблачительной информации о прежнем коммунистическом правлении... Цель понятна и благородна по своей сути. Это попытка разрушения тоталитарного мышления. Российские (бывшие советские) журналисты – это люди несомненно очень образованные, имеющих широкий жизненный кругозор. По всей видимости, помимо абсолютного знания своего дела нужно иметь еще нечто другое. Российская пресса, вышла из – под тоталитарного контроля. Поэтому она должна обрести свои новые демократические свойства. Если говорить о частичной американизации российского общества, то она должна вносить в массовое сознание сограждан политкорректность. Если все время печатать разоблачительные материалы, клеймить и искать истины и правды, которые доводят страну до депрессии, то нужно представлять как это отразится в целом на социальной обстановке и массовом сознании соотечественников. Многие бывшие советские люди пришли к выводу о никчемности всей своей прожитой жизни.

Анализ литературы, которая издается со стороны России и США показывает ее сильную конфронтацию. Их цель понятна – разоблачать бывшего врага, нынешнего конкурента.

Автор предлагает свой путь для снижения уровня антиамериканизма в России.

Для этого в рукописи дается множество положительных примеров из американской рыночной экономики и становления бизнеса, его развития и конкуренции.

Антиамериканизм влияет на развитие российского гражданского общества и соответственно национального бизнеса. В США традиционно много лет издавалась литература, которая критиковала и разрушала существующий советский строй. Необходимо отметить, что США приняла в свое гражданство много бывших российских и советских граждан, которые были недовольны существующей властью. В результате этого в США живет порядка 5 миллионов русских выходцев из царской и советской России. Есть такое понятие русская Америка.

Большинство общественных организаций, которые финансировались правительством и общественными организациями США, рассматривались правительством России и множеством граждан как подрывные, как ставленники ЦРУ. Многие позитивно настроенные к США россияне видят недостатки и проблемы на своей родине. Они готовы и способны к перемене. Но внутренний патриотический настрой, корпоративный гражданский дух не позволяет большинству трезво мыслящих граждан реально воспринимать рациональные демократические американские идеи.

Анализируя эти проблемы, мы можем заключить, что в целом для большинства россиян такая страна как США, представляют собой до сих пор некий закрытый мир. В массовом сознании большинства российских граждан образ США сохранился таким, каким он был внушен при советской власти. При этом исследования показывают, что это передается из поколения в поколение в практически неизменяемом виде. По их представлениям США – это некий мир богачей и торгашей. Страна – паразит. Они с помощью денег и разных хитростей обманывают трудовой народ всего мира. По этим представлениям, те, кто проникает в этот мир, сразу становятся богатыми.

Из всего многообразия развитой американской рыночной экономики упускаются многие важные моменты. В массовом сознании российских граждан отсутствуют понятия высокотехнологической Америки, университетской Америки, трудовой Америки, демократической Америки, юридической Америки, Америки личности и т. п.

Поэтому возможная оптимальная американизация российского общества позволит улучшить общественно-экономическую ситуацию в России и повысить эффективность развития национального бизнеса.

Предприниматели в своих книгах – откровениях часто стараются для повышения собственного имиджа и популяризации бизнеса представить характер конкурентной борьбы как

битвы сильнейших и стойких, используя военный лексикон и славные страницы национальной истории.

Поэтому было бы желательно представить Россию в историческом плане как деловое предприятие. Страну, которая имеет сильные исторические корни высокоразвитой державы – победительницы. В качестве конкретных исторических героев автор предлагает использовать практический опыт деятельности Кутузова М. И. Космодемьянской З., Калашникова М. Т., Донского Д., Суворова А. В., и других. Автор смешивает и сравнивает действия национальных героев с действиями американских предпринимателей, таких как Форд, Эдисон, Стоун, Чепмен и т. п. Таким образом, дается возможность выразить американские демократические идеи на фоне национальной российской истории.

Изучение опыта героев способствует адаптации и выживаемости демократии и бизнеса. Такая работа дает возможность развивать демократический патриотизм. Он должен вытеснить или подавить из сознания россиян советский патриотизм. Для советского патриотизма характерна непримиримая ненависть к частной собственности и западной демократии.

Автор показывает в книге значимость развития демократии, инакомыслия, нестандартности мышления и умения разрабатывать собственные стратегии развития. Особое место в книге занимает анализ деятельности героев и бизнесменов. Для этого автор приводит судьбы таких героев и их умение стойко держаться до победного конца. В качестве примера – это герои блокадного Ленинграда, Попов А. С., и т. п. Основной смысл – это изучение опыта и как надо победить на рынке при минимуме затрат, малых вложениях и огромном желании победить. В книге представлен российский взгляд на философию безумной мудрости.

Автор книги использует исторический опыт и военное мастерство для решения различных научно – технических задач, имеющих место в действиях на мировых рынках.

При отсутствии руководящей государственной идеологической надстройки, развитие бизнеса определяется исключительно желанием и устремлением конкретных людей или групп, которые стремятся развивать национальную экономику, конкурировать и т. п.

Идеология дает новую трактовку понятия российского предпринимателя. Предприниматель – это тот, кто что-то предпринимает для укрепления экономической и политической мощи своей Родины.

Идеологическая работа это один из аспектов реального капитала, не имеющий материальной (вещественной) формы, но оказывающий серьезное воздействие на привлекательность всего, что с ним связано, на его доброе имя и репутацию. Это направление позволяет создавать новые виды производств.

За 70 лет Советской власти партия и государство истратили огромные финансовые средства и энергию на формирование сознания советского человека, идеализацию и облагораживание образа строителя светлого будущего и его авангарда. Поэтому нужно представлять, что затраты на этом пути предвидятся немалые. Но кто и сколько будет за это платить? Вот в чем вопрос сегодняшнего дня.

Торопитесь, товарищи господа предприниматели! Российский бронепоезд отходит от запасного пути со станции Советская через широко распахнутые ворота Железного занавеса вперед на Запад. На горизонте мы видим зарево и вспышки от разрывов снарядов. Это не война – это идет беспощадная битва партизанских отрядов российских предпринимателей с конкурентами за достойное место в мировом сообществе!

Задачи и цели данных исследований направлены на формирование специальной идеологической защиты российского бизнеса, который вынужден существовать в очень политизированном и конфронтационном обществе. Отличительная особенность в формировании российской рыночной экономики состоит в том, что на процессы развития оказывают сильное влияние ранее проведенная советизация общества. Влияние этого периода распространяется фактически на всю сферу бизнеса особенно в таких важных направлениях как организация

дела, формулирование рыночных идей, их материализация и восприятие потребителями, развитие работ над качеством и конструктивная конкуренция. Результат такого влияния – это чрезмерная классовая ненависть к миру капитала, соотечественникам, работающим в бизнесе, и в том числе и зарубежном. Как следствие этого общая конфронтация и наличие сложных и противоречивых взаимоотношений между самим бизнесом, обществом и властью. Все это в целом привело к тому, что возникла необходимость в создании специальной надстройки по аналогии с ранее действовавшей коммунистической. Последняя была создана для укрепления правящего режима и в первую очередь облагораживала облик передового класса – коммунистов, которые вели советский народ к светлому будущему.

Первая цель исследований состоит в том, что предлагаемая система направлена на формирование российского рыночного сознания и соответственно с этим введение новых понятий рыночного патриотизма. Эта система предполагает развитие новых видов специального товарного производства и услуг, которые могут вписываться в предпринимательскую среду как: реклама различных видов продукции и услуг, Паблик Рилейшнз и Паблисити.

Вторая цель исследований – это подавление монополистической идеологии, связанной с классовым противостоянием и разжиганием ненависти к миру капитала, которая в конечном итоге сформировала советское сознание неспособное существовать и активно действовать в рыночных условиях.

Третья цель исследований – это создание конкурирующей (консолидирующей) идеологии. Она должна переработать все негативные моменты истории России – СССР для интересов российского бизнеса. Она создаст общенациональную консолидирующую идеологию и сформирует новые понятия рыночного сознания и патриотизма.

Четвертая цель исследований – это показать мировому и отечественному сообществу сложность работы российского бизнеса в совершенно уникальных неимоверно тяжелых, почти боевых, условиях. В этом случае битва ведется на два фронта. С одной стороны нужно защищаться от отечественных и зарубежных конкурентов, а с другой стороны от соотечественников, в том числе и находящихся у власти, пропитанных ненавистью к миру капитала и также самими собой, имеющими остатки советского сознания.

В настоящее время Россия вошла в мировую экономическую систему в качестве равноправного партнера, имея в своем сознании значительный удельный вес советского патриотизма. Поэтому по словам В. И. Ленина:” Без этого (социалистического) патриотизма мы не добились бы защиты Советской республики, уничтожения частной собственности...Это лучший революционный патриотизм.” т.42 стр.124.

Эта монография появилось как результат исследований, связанных с проблемами становления национального бизнеса. Как результат опережения экономических реформ по отношению к преобразованию советского сознания в рыночное. В данном случае возникли чисто технические сложности. Российский бизнес стал создаваться без государственной поддержки и финансирования работ по формированию рыночного сознания.

Основная проблема становления российского бизнеса состоит в том, что он не имеет общественной социально-политической поддержки как со стороны бывшего советского народа, так и власти.

В результате этого капитал перетекает в иные демократические страны вместе с некоторыми российскими предпринимателями. Они скупают недвижимость и западные бизнесы для будущего выживания в этих странах. Это пример того, что российский бизнес не чувствует себя уверенным в собственной стране, в которой должен быть полноправным хозяином. Поэтому множество российских бизнесменов каждое утро в сопровождении многочисленной охраны выезжают на свой бизнес. Сравнивая даже это состояние мы видим, что в США нет такого эскорта для обычного американского миллионера. В основной массе рабочие в США верят

только своему боссу, так как понимают, что их собственное благополучие зависит только от развития данного вида бизнеса, в котором они существуют.

В последние годы предпринимательство (бизнес) подверглось влиянию самых разнообразных отраслей науки. Существенное влияние оказали кибернетика, физиология, философия и религия.

Со стороны государства и партии за десятилетия советской власти были истрачены гигантские средства и затрачена огромная энергия на создание сознания советского человека. Сознание советского человека характеризовалось беспредельной верой в светлое будущее, сильных вождей ведущих к цели и подчинения командно-административной системе. Предпринимательство и гонка за длинным рублем беспощадно наказывались. За валютные операции была уголовная статья. Как результат этого – неумение работать с деньгами, как со стороны государства, так и со стороны множества предприятий и населения. В конечном итоге идет непрерывная дискуссия по поиску виноватых и новых вождей, ведущих к светлым капиталистическим вершинам. За время советской власти постоянно нагнеталась обстановка вражеского капиталистического окружения. Поэтому до настоящего времени всяческое проникновение иностранного капитала множеством россиян рассматривается как вражеское вторжение, направленное на разрушение России. Как результат – это трудности по эффективному применению зарубежных инвестиций по созданию свободных демократических общественных организаций, финансируемых из-за рубежа.

Говоря языком бизнеса, можно спросить: “Так где же лежат деньги и кто будет платить в этот раз за создание совершенно нового сознания россиянина, способного гибко вписываться в рыночный механизм”.

Для создания такой надстройки целесообразно притянуть и облагородить ценности советского периода, отняв их у политических противников реформ и создать механизм с учетом периода советизации. При переработке опираться на опыт и методологию классического американского бизнеса, передовиков капиталистического труда, притягивая высказывания опытных бизнесменов и их отношения в бизнесе и жизни.

Идея рассмотрения рынков как зон боевых действий необычайна, но в тоже время наиболее приемлема для России. В эту стратегию сразу вписываются все славные российские исторические победы с разработкой различных предметов, введение системы политзанятий на предприятиях. Начинается процесс формирования рыночного сознания, охватывая частные предприятия и учебные заведения, а затем все общество.

Россия вошла в рыночную экономику как атеистическое государство. В странах рыночной экономики преобладают религиозные мировоззрения.

Для американских бизнесменов эта монография дает возможность узнать историческое умение россиян преодолевать трудности и разрабатывать наукоемкие виды продукции. Эта монография может служить бизнес – сувениром для партнеров Россия – США. Такой подход дает возможность лучше узнать внутренний мир партнера – конкурента и повысить эффективность собственного бизнеса.

Монография может представлять определенный интерес для многих читателей интересующихся Россией.

Монография предназначена для предпринимателей, руководителей и специалистов различных отраслей промышленности и соотечественников, которые стремятся отстаивать национальные интересы России на внутренних и мировых рынках.

Примечание: В монографии под определением “русские” необходимо рассматривать всех граждан, говорящих и думающих на русском языке. Это связано с тем, что в США понятие “русские” определяется именно так, хотя в это понятие входят украинцы, белорусы, евреи, татары и прочие граждане бывшего СССР и России. Кроме того во многих разделах моногра-

фии использованы материалы из иностранных источников, где также указывается это понятие. Монография не претендует на формирование националистической идеи.

Салтыков-Карпов Анатолий к. т. н., ст. н. с. PhD Нью-Йорк.

Основы историко-патриотической идеологии российского предпринимательства

Одним из существенных положительных моментов, касающихся советского периода развития национальной промышленности и ее пропорционального развития являлась пропаганда советского образа жизни. При этом идеологическая работа, престижность профессий высоких технологий ставилась во главу угла. Отдел пропаганды ЦК КПСС, курировавший эти работы, придерживался в этом отношении жесткой позиции по развитию конкуренции между сверхдержавами. "Советское – значит отличное". В настоящее же время слабо слышен лозунг: "Российское значит отличное". Это проявляется не только на государственном уровне, но также и в среде российских частных компаний – оплоте рыночной экономики.

Не ведется широкомасштабная работа по реформированию советского сознания, которое необходимо для развития национальной промышленности и выживаемости личности в современном обществе. При советской власти было выпущено множество книг и брошюр такой политической направленности, которая способствовала укреплению Советского строя, развитию классовой борьбы и конкуренции сверхдержав. Эта политическая литература формировала понятие антиамериканизма. Такая литература распространялась в больших тиражах среди населения и использовалась на политзанятиях. Формировался образ мыслей советского человека за счет финансовых и технических средств государства и правящей партии. В настоящее время резкий выход из одной общественно-экономической формации и переход в другую начался без работ в области реформирования сознания.

Необходимо увязывать развитие конкуренции в области идеологической работы с развитием всех отраслей народного хозяйства.

Изучение наработок в цивилизованной рыночной экономике по развитию демократии и конкуренции в области идеологической работы показали, что в нормальной здравомыслящей среде любого цивилизованного общества существуют активные общественные силы. Они имеют финансовые и технические средства для выполнения определенных общественных и политических задач, которые способствуют стабилизации общества. Большая часть дееспособного бывшего советского народа не устремляется к капиталистическим вершинам для строительства собственного светлого будущего. Это все говорит о слабой деловой активности нации. Ранее идеологическая надстройка стимулировала движение товаров и услуг в советском обществе и была одним из главнейших устоев правящего режима. Несмотря на резкую критику такой идеологической работы и промывание мозгов, нужно констатировать, что она необходима. В первую очередь это связано с созданием собственной идеологии российского бизнеса для укрепления его общественно-политических устоев. Следующий важнейший фактор – это создание и становление конкурентоспособной нации. Она должна пройти конкурентную закалку на внутреннем рынке России. Потом может в перспективе с успехом действовать и на мировых.

Наиболее интересное сравнение по существующей ситуации можно найти в одной книге, в которой описывается время пришествия первой волны татаро-монгольского войска, когда еще было мало информации о его мощности и силе, а самомнение и разобщенность у россиян была примерно такая же как сейчас. Так это примерно выглядело:

"Где же эта сила татарская? (рыночная экономика!) Кыпчакских быков больше, чем татар (инвесторов и крупных западных компаний) Так гоняясь за ними мы до Лукоморья дойдем, а лагеря татарского (конкуренции и делового предпринимательства) и не увидим...

Мстислав (сторонники реформ и к ним примкнувшие) решили взять влево, пересечь холмы и если за холмами идет бой (процветает цивилизованное общество) ударить на татар

сбоку, чтобы помочь половцам воеводы Яруна (сторонникам реформ)... Он повел свой отряд (страну в обход на холмы и поднявшись на более высокий бугор, остановился потрясенный тем, что увидел...

На равнине, выжидая, развернулись густые ряды свежего татарского войска... Всадники... стояли неподвижно в грозном молчании. Отчетливо были видны железные шлемы, блестящие латы, кривые клинки в руках (высокое качество). Отряд за отрядом (фирма за фирмой) длинной вереницей растянулись татары... по равнине. Сколько их? Двадцать полков? или больше?

Вот где затаилась татарская сила, скрываясь до последнего страшного дня. Где выход? Где спасение? Наших русских войск много, не меньше чем татарских...! Но почему они не собраны вместе такой же грозной неодолимой силой? Почему каждый князь... идет сам по себе, со своей дружиной?

И была сеча зла и люта...

В битве при Калке погибло много славных русских богатырей " В. Г. Ян "Чингиз-хан"

"..... те объективные трудности, которые испытывает сегодня российский бизнес, ничто по сравнению с тем, когда эти трудности исчезнут, откроются границы для иностранного капитала и сюда придут западные фирмы с их капиталами и опытом. Тогда начнется такая конкуренция, что пресс нынешнего политико-экономического хаоса покажется райской жизнью." Интер бизнес № 2 1993 г.

Между этими фразами длиной в семь столетий есть нечто общее. Достаточно отметить, что некоторые американские бизнесмены, особенно в сфере малого бизнеса опасаются иметь дело с российскими бизнесменами. Они не уверены в их стабильном общественно-политическом положении. Автор работал в компании, где американский бизнесмен желал приобретать российские компоненты, как лучшие на рынке по цене и качеству, но не был уверен в политической стабильности существующего режима. В широко распространенных международных каталогах радиокомпонентов нет российской продукции. Хотя по опыту практической работы автора можно понять, что некоторая продукция из России могла бы быть конкурентоспособной. Поэтому зачастую, особенно в высокотехнологическом бизнесе тут в США используется много электронных компонентов, изготовленных в Таиланде, Сингапуре, Тайване, Малайзии. Но практически не видно клейма: "Сделано в России", кроме водки.

Целесообразно в среде предпринимателей создавать свои идеологические структуры, увязывая бизнес и стабилизацию. Многие иностранные бизнесмены создают свои фонды, клубы, издают журналы, финансируют различные религиозные, общественные и политические организации. Так, например, американские организации выпускают агитационные информационные материалы под названием "Материалы о расцвете экономики", «Демократии», библии и. т. п., которые раздают бесплатно. Все эти издания выполнены в больших форматах и напечатаны на хорошей бумаге.

Идеологическую защиту предпринимательства надо рассматривать также как и физическую защиту. В России имеет место высокий уровень политического накала и конфронтации, жажды победы в классовых битвах.

Мировое рыночное сообщество создало свой защитный идеологический слой. В нем доля коммунистической идеологии настолько мала, что ее эффективность практически равна нулю. В России же доля коммунистической идеологии, особенно ее теория непримиримой классовой борьбы, социальной справедливости, уравниловки в доходах, имеет существенный вес.

Основные позиции новой идеологии российского предпринимательства следующие:

1. В связи с тем, что Российский народ резко вышел из коммунистической экономической и политической формации и стал переходить к рыночной форме, то для более успешного решения различных задач целесообразно среди трудящихся проводить политучебу по методологической структуре бывших университетов Марксизма-Ленинизма, но только с иным

содержанием. Содержание определяется руководителями полит семинаров. В тематике полит-занятий целесообразно в сжатом виде давать информацию и реальные примеры выживаемости специалистов в рыночной экономике, роль творцов рыночной экономики, современные подходы в работе специалистов, жизненный образ жителей этих стран по различным профессиям. Целесообразно также представить видеофильмы о жизни семей и конкретных специалистов.

2. Идеология российского предпринимательства должна базироваться на двух периодах жизни российского общества: ценностях Российской империи и Союза Советских Социалистических республик.

3. Для идеологической защиты все российские предприниматели организуют Заочную Патриотическую школу российских предпринимателей, в которой они сами являются одновременно учителями и учениками.

4. Основная идеологическая концепция ученика Заочной Патриотической школы российских предпринимателей базируется на следующих началах, которые излагаются в виде клятвы Ученика.

Она мысленно дается мистическому существу, которое условно называем Мировым Разумом, имеющим некую связь с божественным началом. Это необходимо для того, чтобы показать имеющиеся существенные отличия предпринимателей от других жителей, так как при становлении любого дела можно первоначально надеяться на свои силы и возможности и особенно на определенную психофизическую поддержку, которая исходит из внутреннего подсознания личности.

КЛЯТВА

ученика Заочной Патриотической Школы Российских Предпринимателей:

Я, российский предприниматель _____, торжественно клянусь, что буду предпринимать активные действия для укрепления экономической и политической мощи своей Родины.

Всемерно приумножать и беречь частную, общественную и государственную собственность, поддерживать различные политические, общественные и благотворительные движения, направленные на укрепление стабильности, политического и экономического положения в обществе.

Представлять, что на рынке взаимодействует физический и человеческий капитал. При этом роль человеческого капитала и его рыночная грамотность, намного ценнее, чем физического, так как конкурентоспособная продукция может создаваться исключительно конкурентоспособной нацией.

Неустанно работать над повышением качества своей продукции и услуг и этого требовать от своих подчиненных и компаньонов, конкурентов и потребителей. Активно внедрять и использовать передовую технику, компьютерные технологии, электронизировать и автоматизировать производство и быт. Содействовать ускорению продаж различного оборудования, материалов, сырья и услуг.

Поддерживать молодежные движения и оказывать содействие учебным заведениям во втягивании молодежи в предпринимательство.

Вести работы по созданию положительного образа предпринимателя.
Всячески поддерживать и развивать конкуренцию в области идеологической работы.

Обогащать свою память знанием всех богатств, которые выработало человечество. Впитывать в свое сознание для создания победителя славное боевое историческое прошлое из героических подвигов советского и русского народа. Изучать и перенимать богатый опыт героев Капиталистического и Социалистического труда. Представлять, что для предпринимателей наступает Великая Отечественная война за экономическую независимость своей Родины. Буду продолжателем дела своих отцов – героических защитников Отечества, принявших на себя конкурентный удар высокого качества.

Буду стремиться стать настоящим бойцом рыночной экономики, физически сильным, закаленным, ловким, бесстрашным и смелым, находчивым, предприимчивым, обладающим смекалкой, хваткой, активно действующим в любой критической ситуации, умело использующим возможные варианты создания новых рабочих мест, привлечения специалистов различных квалификаций для решения задач любой сложности.

Регулярно выплачивать все виды налогов.

Буду стремиться обладать особым складом ума и свойством делать деньги.

Буду полагать, что Советский период – это уникальное конкурентное историческое отличие, по отношению к другим странам рыночной экономики.

Буду проводить практические занятия в своих подразделениях со своими подчиненными.

Чтобы победить, надо учиться уметь побеждать. Рынок подвластен только Победителям.

5. В упрощенном виде необходимо показать, что для российских предпринимателей наступает Великая Отечественная война, в которой идет наступление товаров, услуг, развитие конкуренции.

Идея рассмотрения рынка как поля боя не нова. Просто Россия вступила в этой международной бой как равноправный боец. Руководитель американской электронной компании говорит: «Мы сражаемся с японцами не на жизнь, а на смерть... Японцы рассматривают рынки как зоны боевых действий и сражаются на них с полной самоотдачей. Они все делают для победы.....».

При этом несоизмеримо возрастает роль человеческого фактора, который способствует успешному созданию, реализации и потреблению различных видов продукции и услуг. Возникает потребность в новой форме мышления, качественных требованиях жизни и во взаимосвязи всего этого с новым ценообразованием, перераспределением доходов и расслоением общества.

6. Для укрепления связи российских предпринимателей с остальной частью общества предлагается переработанная тематика славного исторического прошлого из прожитых двух эпох и ее применимости для идеологической работы в виде политзанятий. Речь идет о создании сознания победителя рыночной экономики. Российские предприниматели перерабатывают и изучают богатый опыт победителей рыночной экономики и стараются перенять его для своих конкретных условий. В качестве примеров берутся исторические деятели мировой цивилизации, изучается их опыт и факторы, которые способствовали их успешному становлению. В качестве таких примеров нужно брать такие личности, как Д. Донской, Г. Форд, В. И. Ленин, И. В. Сталин, М. Калашников, З. Космодемьянская. Эти личности получают свое новое рыночное призвание.

В подсознание бывшего советского человека вводятся понятия приближения конкурента, важности работ над качеством, смены стратегии производственных отношений, исключения конфликтов в компаниях, которые собираются выживать на рынках своих действий.

7. Если ранее пропаганда велась в виде централизованной мощной системы, то в настоящее время в цивилизованной рыночной экономике целесообразно представлять, что сама идеология раскалывается на множество различных направлений, обсуждений, в которых вырабатывается некое новое многомерное направление, способствующее развитию новых видов продукции и услуг.

8. В целом необходимо отметить, что задача реформирования сознания для успешной работы в рыночных условиях требует больших затрат как в финансовом, так техническом и психологическом плане.

Некоторые читатели скажут, что этого всего не нужно, так как нам дана свобода, и мы защищены Конституцией. По этому поводу в правовом государстве США американский судья Пимед Хенд говорит:

“Свобода находится в сердцах мужчин и женщин. Когда она там умирает, никакая конституция, никакой закон, никакой суд не смогут спасти ее”.

9. Предлагаемая концепция должна способствовать в целом снижению конфронтации в обществе и стабилизации социально-политической обстановки, базируясь на единстве целей, выживаемости в мировой конкурентной борьбе личностей, предприятий и государства.

В бизнесе классики стремятся показать, что нужно использовать все, что возможно для реализации и не только в денежном эквиваленте. Первоначально нужно разработать хорошо продуманную идею, которая охватит умы миллионов и даст толчок для разработок и реализации несметного количества продукции. Бизнес – это одна хорошо продуманная идея.

Общество приобрело конфронтационный момент, связанный с расслоением и созданием наряду с классовыми врагами в лице мировой буржуазии еще и своих новых русских, богатых и бедных.

Как показывает практика происходящих реальных процессов, часть россиян недостаточно в полной мере понимает сам конечный смысл перехода к рыночной экономике. Это примерно схоже с теми же процессами, когда была поставлена задача создания коммунистического общества. Существовал тончайший слой революционеров. Они чего-то там наверху разрабатывали и преподносили свои идеологические наработки в народные массы. Народные массы шли куда-то, слепо веря вождям. Они чего – то выполняли.

Переход к национальной рыночной экономике показывает, что в результате такой жесткой и стабильной идеологической работы множество русских получили идеологическую прививку к способности действовать в командно-административной системе.

Разрушение коммунистического ориентира оставило в сознании метод приема информации в этом направлении.

В современной рыночной экономике существуют очень сложные пути движения товаров и услуг, поэтому только практический опыт современных предпринимательских структур и исследование их работы может в перспективе дать наработку для новых национальных стратегий.

Имеется оппозиция, получившая в наследство хорошо отлаженный аппарат пропагандистской работы среди трудящихся, доставшийся ей от прежнего режима, само население, у которого генетически существует инстинкт восприятия подобной информации и естественно пока печальные результаты нынешних экономических преобразований. Эффективность в этой работе видна и до сих пор отражается.

Человеческий фактор очень значимый момент в рыночной экономике. Усилия предпринимателей по сбыту своей продукции и услуг настолько сильны, что работают с клиентом не только по прямым своим коммерческим интересам, но также находят тесные контакты бук-

важно в иных сферах: в области искусства, литературы, социологии, религиозном мировоззрении и тому подобных. Создается общность интересов предпринимателей и потребителей, которая потом переходит в решимость для приобретения различных товаров и услуг.

Отсутствие новых идеологических методов работы, поддержки духовной религиозной составляющей, а также соответствующих общественных организаций делает самих предпринимателей незащищенными в духовном и идеологическом плане. В идеологическом плане класс предпринимателей проигрывает при разжигании страстей и предстоящих классовых битв, развития рабочих и профсоюзных движений.

Образование, как известно, прямо связано с конкурентоспособностью. Ни одно общество не может иметь высококачественную продукцию без высококачественных исходных материалов. Образование создает "человеческий капитал", который в соединении с "физическим капиталом" и дает увеличение производительности и качества.

Этот сложный комплекс задач по реформированию человеческого капитала, способного действовать в высокотехнологической конкурентной среде не решить государственным структурам или высшей школе. Это должно решаться сообща все обществом. Движение по созданию нового человека должно стать массовым и осознанным всеми без исключения слоями нашего общества. Необходимо учитывать, что в рыночной экономике на первый взгляд имеется определенная разобщенность. На самом же деле все там увязано и плотно сколочено в ходе многолетней неустанной работы над качеством и выживаемостью в жесткой конкурентной борьбе.

Разработки стратегий менеджмента требуют порой массовых действий, которые увязываются во взаимовыгодные действия, порой разных по своим интересам и целям, групп населения.

Например, высокая преступность, информация о которой передается по средствам массовой информации ведет к падению прибылей в первую очередь туристических компаний, производства по продаже и изготовлению различных сувениров и других структур, занятых различными видами услуг в этой области. Это влияет также на приток валюты в банки и иные структуры. Богатые туристы не поедут в такой город. Так что остается делать в этом случае заинтересованным лицам, предпринимателям и иным структурам. Ждать мудрых полицейских чиновников, создания высокоэффективной системы безопасности туристов. Это не столь эффективно как движение по рекламированию самого безопасного города. В этом случае возникнет смещение мнения в лучшую сторону у мирового потребителя в вопросах работы над качеством услуг.

Надо решать задачу общности судьбы предпринимателя и потребителя и находить более тесные связи и точки соприкосновения буквально по всем вопросам жизнедеятельности.

Необходимо рассматривать и пропагандировать идею обогащения как следствие неустанной напряженной работы, как вторичное, производное от изначального внутреннего движения личности, пытающейся доказать себе и обществу свою значимость и вследствие этого получающего за свою напряженную работу такой вид награды.

В возникающих социальных конфликтах виноваты порой и сами коммерческие структуры. Их необходимо рассматривать как передовую линию обороны национальной рыночной экономики. Необходимо отметить, что в идеологическом плане сами коммерческие структуры являются существенным тормозом, сказывающимся на развитии реформ. В качестве примера можно привести пренебрежительное отношение к своим соотечественникам продавцов некоторых престижных магазинов.

Вы входите в престижный магазин в Манхеттене. Даже, если вы ничего и не купили и промучили продавцов с подбором одежды или иных предметов, вы лучший друг этого магазина. Заходите еще и передайте всем вашим друзьям, что их всех тут ждут. Хотя тут в США трудно что либо определить. Выходит из Лексуса или Мерседеса девушка в ободранных джинсах и изрядно полинявшей майке и.....

Есть еще более опасные антирыночные лозунги: “Вне политики, вне конкуренции”. Налицо отрицание общественной роли бизнеса и монопольная деятельность. Конкурент должен присутствовать на рынке.

Если говорить об особенностях национальной конкурентной борьбы, то мы присутствуем при возникновении уникального явления конкуренции двух идеологий: капиталистического и советского образа жизни. Национальные коммерческие структуры оказываются в самом пекле этой битвы двух систем.

Предприниматель – как ведущая сила рыночного общества должно звучать гордо. Такие слова, как маклер, бизнесмен в Советском Союзе звучали как ругательные, как один из синонимов, описывающий жуликов и им подобных.

Антиамериканизм проявляется даже в среде российских работников высшей квалификации, которые работают на американские компании. Один такой российский инженер сказал, что самое главное, что он не американец. При этом он сказал с гордым вызовом. Хотя с удовольствием работал на американскую компанию и ездил в командировки в США. Даже здесь в США есть много бывших советских людей, которые поневоле попали сюда при развале СССР. Они недовольны существующим положением.

Сложность перехода по отношению к таким странам как Япония, Южная Корея Германия в отличие от России заключается в том, что через их духовную составляющую почти всего общества не проходил хирургический нож создателей общества всеобщего равенства. При этом всеобщее равенство декларировалось в СССР не на словах, а на деле, как всепобеждающее учение. Вполне возможно, что для части общества, особенно – верхушки это учение носило чисто декларативный характер.

Но для основной массы – это было как атрибут существования. Теперь этот атрибут превращается в одно из важнейших средств политической борьбы за своих избирателей.

Положение России в учебно-методическом плане упрощено. Она видит борьбу мировых капиталистических гигантов за свое место на мировом рынке. Эти исследования и их результаты могут служить для нее практическим примером для своих национальных наработок. Вопрос состоит в том как и что будет воспринимать Россия в этих наработках.

Наиболее злободневный вопрос сегодняшнего дня для российской экономики – это создание и развитие конкурентной среды и как она должна восприниматься обществом.

Поэтому во многих книгах указывается, что рынок рассматривается как поле боя. Особенно это отражено у японцев.

Восточные конкуренты намного сильнее, чем на самом видимом деле. В области образования в странах имеется самый высокий авторитет учителей и науки. Для того, что бы быть принятым в высшем обществе надо обязательно стать ученым или творческим работником. Поэтому даже бедные родители вкладывают в образование своих детей большие деньги. Потому что в перспективе все это с лихвой окупится.

За этим кажущимся благоухающим фасадом видна напряженная работа огромной народной массы. Многие бывшие советские люди не видят и не хотят видеть, как создавалось общество западной цивилизации.

Многие россияне все еще имеют устаревшее понятие о самом предпринимателе. На самом деле – это очень сложное определение. Оно сравнимо с понятием коммунист. Если вспоминать старое ленинское определение понятия коммунист, то как многие помнят: Настоящим коммунистом можно лишь стать тогда когда обогатишь свою память знанием всех богатств, которые выработало человечество. Это можно в полной мере отнести и к каждому бизнесмену.

Многие путают понятия предпринимателя с понятием капиталист. Бизнес часто гибнет в ходе конкурентной борьбы. В США ежегодно “погибает” несколько десятков тысяч бизнесов в ходе поражения в конкурентной борьбе. Может давать им отличительный знак – бывший капиталист?

Наступает новое видение маркетинговой войны. Высококачественные товары иностранного производства проникают на внутренний национальный рынок. Они одновременно улучшают уровень жизни части граждан и, в тоже время разрушают национальную промышленность. Она не успевает перестроиться для конкурентной борьбы. Поэтому для успешной перестройки необходимо не только наличие товаров, материалов, но также и человеческого капитала. Так же и высокого качества взаимоотношений практически по всем вопросам, как со стороны предпринимателей, так и потребителей.

В данном случае можно привести аналогию того, что россиян допустили на мировой рынок, а соответствующего инструктажа и обучения не провели. Это примерно также как к станку допустили необученного рабочего. Ему, например, руки, ноги и голову повредили. Кто тогда в этом виноват?

Коммунисты пытались создавать человека нового светлого будущего. У них как мы видим, частично получилось.

Россия – это гигантское предприятие с огромным запасом сырьевых и людских ресурсов и имеет такой же большой по размаху рынок недвижимости в виде земли. Россия доминирует на мировом рынке по этим факторам. Но если рассматривать мировые тенденции развития современных обществ, то оказывается, что эти все богатства являются в то же время и недостатками. Это уже практически апробировано на таких странах как Япония, Южная Корея и т. п.

Специалисты по западному менеджменту советуют руководителям поработать на рабочих местах в качестве простых работников. В одной книге описывается случай, когда руководитель одной американской фирмы целый день работал, перетаскивая мешки на складе. После этого прибыли его фирмы выросли. Не говоря о его престиже.

В то же время имеет место негибкость современных бывших советских руководителей, у которых на предприятиях идут массовые сокращения, зарплата работникам практически не выплачивается. В то же время верхушка разъезжает на дорогих импортных автомобилях, из бухгалтерий идут информационные слухи о зарплатах руководителей, которые как пламя предстоящей новой классовой войны разжигают непримиримость. Средства массовой информации и интернет пестрят сообщения о том, как национальный капитал (труд бывших советских трудящихся) вывозится за рубеж. Там на бывшие народные средства покупаются старинные замки, заводы, фабрики и спортивные клубы. Но тогда задается вопрос: "Выдержит ли такое предприятие в конкурентной борьбе?" Мало вероятно!

Для этого и должна служить идеологическая надстройка на каждом частном предприятии.

В одном учебнике по бизнесу указывается пример западного руководителя, который, видя тяжелое положение своей фирмы, согласился и назначил себе оклад в размере одного доллара для спасения духовного единства и целостности фирмы в конкурентной борьбе. В то же самое время мы знаем, что факторы духовного единения и общности цели могут дать больший результат, чем экономические расчеты.

В науке, особенно в области информационно-измерительной техники, существуют методы и средства повышения точности систем измерения за счет применения комбинированных способов измерения. В этом случае используется несколько различных по своей специфике методов, с которыми проводится анализ сложного состава и потом используется комбинирующий результат. Таким путем достигается высокая точность и возможность в получении более достоверного результата. Для повышения чувствительности информационно-измерительных систем измерительный сигнал модулируется прямоугольными импульсами для исключения мешающих факторов, а также исключения таких неприятных моментов как дрейфы и одновременно с этим достигается значительное повышение чувствительности к измеряемому

параметру. Перескакивая с одного временного пространства в другое, можно таким путем обрести чувствительность для решения различных задач.

Для развития бизнеса можно рассматривать разные исторические примеры. Например – это восстановление Конституционной Монархии. Но восстановление Монархии не в прежнем качестве самодержца, а в качестве согласительного и связывающего органа по подобию, например, как Император Японии или имеющиеся конкурирующие монархии в странах западной Европы. Рассматривая статус российского монарха, нужно учитывать его действия в демократическом пространстве. Для этого уже есть множество положительных примеров из других высокоразвитых стран, таких как Великобритания, Дания, Швеция, Япония, и т. п. Но это не только пример. Это еще и конкуренция во всем ее многообразии. Нужно рассматривать процессы укрепления сильной центральной власти, исходя из комбинированных методов, когда в процессе повышения качества используется несколько различных по методам средств. Такой подход можно применить и в вопросах власти. Дума, Сенат, Президент, судебная власть и Император дополняют и усиливают ее. Можем задать себе вопрос, укрепляет ли власть японского императора саму государственность Японии, ее историко-патриотическую основу? Судя по практическому обилию в России японских товаров и плачу американских предпринимателей, подвергающихся атакам японских конкурентов, можно сказать, что в этом что-то есть.

В качестве пространства действия российского Императора предложить территорию Санкт-Петербурга. Таким образом как бы повышается статус Санкт-Петербурга, как царствующей столицы Российской империи.

Восшествие на престол Императора можно рассматривать как приглашение на заведование кафедрой маститого ученого. Это позволит для национального бизнеса дать множество взаимовыгодных моментов, к которым можно отнести ритуалы по традиционным формам этикетов царского двора, что позволит действительно повысить прибыли от туристического бизнеса и одновременно с этим даст возможность всем россиянам как внутри страны так и за рубежом почувствовать некоторое связывающее звено. Также возможно, что Император возьмет на себя функции по ликвидации межнациональных конфликтов. Территория действия Монархии может также рассматриваться как же как и Государство Ватикан на территории Италии. Таким образом имеются примеры, которые показывают свое положительное влияние. Также восстановление Монархии будет служить некоторым связующим звеном с историческим прошлым и восстановлением прежнего лозунга, имеющего очень важную жизненную силу: «За Царя и Отечество.»

Восстановление монархии в ее исторически-патриотическом состоянии позволяет также укрепить историческую связь поколений многовековой истории Российской Империи. Император также будет заниматься вопросами восстановления исторической ценности своей Империи.

Следующий немаловажный для развития демократии и консолидации российского общества вопрос касающийся окончательного завершения гражданской войны вспыхнувшей в 1918 году. Если рассматривать сам процесс окончания гражданской войны в России, то мы знаем по учебнику Истории КПСС, что победила коммунистическая идея и партия коммунистов встала у власти на многие годы. А что стало с теми кто боролся против? Они были выдворены в другие страны, расстреляны или погибли в тюрьмах. Если рассматривать аналогию гражданской войны в США, то мы видим существенные отличия. Все участники гражданской войны остались на своей родине и работали во благо ее процветания. Следовательно возникает вопрос: Так когда же наконец окончится гражданская война в России и каким актом? В этом случае частичное восстановление Монархии могло бы стать этим актом, соединяющим всех россиян, разбросанных по всему свету. Если рассматривать структуру нынешнего управления России, то надо признаться в том, что хоть и есть некоторые элементы демократического управления, но в целом практически все руководство страны и регионов состоит из бывших или нынеш-

них коммунистов, в том числе и демократов с внутренним коммунистическим содержанием. Достаточно отметить, что автор монографии считает себя американцем советского происхождения. А американцы русского происхождения живут тут в США с 1918 года.

Восстановление Монархии в виде конституционной на территории Санкт-Петербурга может также рассматриваться как важнейший элемент развития международной конкуренции с другими странами. Нужно отметить, что в некоторых в рыночном отношении высокоразвитых странах имеются королевские и императорские дома.

Российский императорский Дом и особенно такие акции как коронация, выезд императора, полковые смотры, смена караулов нужно рассматривать как вызов конкурента.

Такая акция несомненно позволит повысить авторитет службы в вооруженных силах России, создаст привлекательность и престижность профессии военного, защитника родины. Для этого можно было бы создать императорскую гвардию из полков, которые существовали в Царское время: уланы, гусары, кавалергарды и т. п. Названия полков имеют мировую известность: Преображенский, Семеновский и т. п. Молодые люди, которые бы служили в этих полках могли получать дополнительное элитное образование и таким образом формировался бы новый почти дворянский костяк России. Они носили бы обмундирование того времени и именовались как исторические полки России. Действительно имеется вопрос. Живет ли новая Россия опять при Советской власти или все таки у этой страны была многовековая история. Прошло только около ста лет когда существовала страна, которая называлась Советская Россия. А царская Россия существовала несколько веков.

Говоря о восстановлении монархии необходимо отметить тесную связь монархии с православной верой (церковью). Говоря о конкуренции необходимо отметить, что речь идет о понятиях конкуренции культур. Есть англосакская культура с ее королевский двором и православная с ее царским двором.

Возникает следующий вопрос: Если были такие национальные герои, которых восприняли коммунистические идеологи, как Суворов А. В., Кутузов М. И. и другие, так куда делись многочисленные полки, с помощью которых они совершали свои ратные подвиги? Опять же видна отрывочность из общей стройной исторической системы. Вполне вероятно, что вряд ли они бы вступили в ряды Красной армии и скорее всего командовали бы дивизиями Белой армии. Подавлял же А. В. Суворов пугачевское восстание.

В истории существования Российской Империи был наработан богатейший материал, не имеющий цены в мировом понимании ценностей современного бизнеса. При этом мы даже еще не в полной мере осознаем какие это могут быть настоящие ценности. Кроме того Император своим восшествием напоминал бы постоянно россиянам русскую поговорку: "У каждого должен быть свой царь в голове". Это в полной мере соответствует основным канонам рыночной демократии.

В настоящее время Россия возвратилась на путь капитализма, развития собственных рыночных отношений и демократии. Таким образом можно сделать логический вывод, что победила Белая армия. Поэтому целесообразно для преобразования советского мышления в демократическое произвести установку различных мемориалов и памятных табличек героям Белого движения. Важное значение с политической точки зрения могли бы произвести установки таких мемориалов в Крыму. Остатки Белой армии уходились через Крым, а оставшиеся офицеры и солдаты Белой армии были расстреляны. Зарубежные потомки, рассеянные по всему свету могли бы посещать такие места.

Большевики взяли власть в свои стальные руки. Они решили вести народ к счастью железной рукой. В этом имеется некоторая аналогия с сегодняшним периодом. Так свободно выбранные демократы стали такой железной рукой вести народ к счастью. Многие из них самих не представляют особенности рыночной экономики и особенно то, что философская основа должна разрабатываться для национального рынка, исходя из историко-патриотических начал.

Можно рассматривать формирование таких рынков как японский, южнокорейский, немецкий, то увидим некоторые аналогии пригодные для России. Американская армия оккупировала Японию и заполонила своими товарами и своей идеологией. Японцы поучились у своих завоевателей и постепенно создали свой специфический рыночный капитализм со своей исторически-патриотической основой. В Южной Корее учителями были захватчики – японцы, а учениками выступали сами хозяева.

Определенный интерес представляет практика менеджмента советского периода. Многие его могут называть трагедией, застойным времен, всячески поносить и поругивать. Надо найти в этом периоде положительное, что может выправить положение в области идеологической работы.

Прошедшее время было названо «застойным». Если развивать эту идею с демократических полит корректных форм общения и американизации российского общества, то она оскорбительна для множества россиян и особенно для их потомков. Этим словом наносится оскорбление определенной части соотечественников, которые отдавали свои жизни за независимость Родины. Поэтому нельзя оскорблять память погибших. Определенные прорывы и высокая конкурентоспособность научных направлений дает право полагать, что не все это время было таким застойным, как это трактуют некоторые. Существовали и светлые стороны в советской жизни. У Советской власти были хорошие положительные стороны и термин «совковости» применяется также неуместно, как одно из средств разжигания межнациональной или классово-вой розни. При этом как ни странно термин «совковость» часто используют доморощенные демократы, которые должны были обрести проамериканскую политкорректность.

У большевиков можно многому поучиться. Так в частности в трудах американских специалистов можно найти примеры для национального бизнеса. В одной книге приведено интересное изречение: " Несомненно то, что мы никогда не сдадимся". В. И. Ленин. Это неплохой руководящий лозунг для современных предпринимателей.

В другой американской книге в качестве идеального примера для ведения переговоров необходимо использовать опыт и выдержку министра иностранных дел СССР товарища Молотова, которого за его стойкость на переговорах называли "Мистер Железные штаны".

Право изречение, что нет пророка в своем отечестве. О достоинствах советского периода можно узнать через переводы.

Такая же ситуация возникает и с самим вождем – В. И. Лениным. Как его можно рассматривать. С одной стороны как тирана и диктатора, развязавшего гражданскую войну, но с другой стороны и как менеджера. Он создал свою теорию и на практике со своими единомышленниками создал новый тип государства. Пускай находят специалисты в его творении много ошибок, но он создал новый тип государства. Так сказать предпосылки для нового передвижения товаров и услуг. Написал по этому поводу много своих произведений и кроме этого обладал огромной работоспособностью.

Поэтому с него необходимо брать пример в области работоспособности, умения принимать решения, как бы тяжелы они не были и уметь рисковать.

Нужно учиться использовать российские исторические ценности.

Можно представлять, что в 1917 году был не переворот, как предполагали многие, а самая настоящая Великая Октябрьская Социалистическая Революция.

Если рассматривать современный бизнес, то он базируется на различных мифах. Как пример, чудовище озера Неси – Лох. Это один из эффективных примеров того, как на обычном озере делается прекрасный бизнес при этом довольно прибыльный. Таким же образом мы должны полагать или даже утверждать, что действительно город Санкт – Петербург – Петроград – Ленинград. Это уникальный город в мире, который просуществовал во множестве исторических эпох. В нем произошли такие удивительные события, оказавшие существенное влияние на множество поколений во всем мире.

Этот город был зачинателем все этого. Так неужели же революционные праздники могут быть так просто отданы на откуп для политических битв и пройдут мимо российского бизнеса. Во всем цивилизованном мире праздники это прекрасное время для бизнеса. Праздники могут служить местом эффективных коммерческих операций. В США все праздники служат важнейшим инструментом для развития бизнеса. Например, день матери или отца. Широко распространены национальные праздники, которые даже не входят в перечень оплачиваемых федеральных праздников. Например, существуют интересные оригинальные праздники улиц. В этих случаях улицу перекрывают для проезда транспорта и посреди уличной дороги устраивают праздничные столы. Недопустимо, чтобы бизнес России и мира взираал на то, как две конфронтационные колонны будут угрюмо размахивать знаменами различной окраски и о чем – то спорить давно уже прошедшем. Празднуют же французы и День Бастилии и почитают одновременно с этим и Наполеона. А он погубил на российских просторах французскую армию. В США существует множество федеральных, штатных и местных праздников. Во время этих праздников идут крупномасштабные распродажи.

Поэтому Великие Российские Революции должны стать практическим примером и поводом для реализации различных стратегий в российском бизнесе во всем их многообразии, начиная с различных массовых мероприятий и кончая, таким как распродажи революционных символик, и тому подобной атрибутики.

В данном случае необходимо увязывать идею консолидации с рыночными аспектами интенсификации движения товаров и услуг. Например, потребление выпивки и закуски в праздничные дни. После разрушения советского строя образовалось множество новых праздников. Для бизнеса не имеет смысла отвергать ранее существовавшие советские праздники. А наоборот, используя свой капитал и возможности их использовать для идей консолидации. Таким образом, увеличиваются прибыли. Если 7 ноября озлобленные демократы отказываются выпивать и закусывать, отвергая этот праздник, то революционно настроенные марксисты озлобленно напиваются и таким образом усиливается конфронтация. Она в конечном итоге может опять привести к празднику Нового Великого Октября-2.

Это в немаловажной степени относится и к такому вопросу как реализация исторических ценностей Времен революционного периода и Советского времени.

Как известно при разрушении берлинской стены предприниматели тут же стали распродавать осколки от этой стены. При разрушении Советского Союза возникают более значимые исторические ценности. Поэтому нужно подойти к таким наработкам с чисто коммерческим интересом. Масштабность национальных исторических действий намного превышают мировые наработки.

Во многих американских ресторанах используются старинные вещи для создания оригинальных интерьеров. В одном ресторане висело обычное колесо от конной повозки. Хозяин с гордостью говорил посетителям, что это колесо от повозки первых переселенцев его предков. Автор был в одном интересном ресторане, в котором с потолка, со стен свисали старинные предметы, которые использовались со времен завоевания Америки первыми переселенцами. Это были старинные предметы, показывающие как развивалась индустриальная Америка. Это были старинные молотки, клещи, пилы, меха для раздувания огня в небольших плавильнях, тиски, различные плакаты и т. п. Оригинально и со вкусом!!!

Из-за процесса чрезмерной советизации и уравниловки в обществе частично потеряна сноровка. Умение преподнести все это нужным образом. Нужно заново вспоминать, как подковать английскую блоху и искать Левшу и не одного, а сотни тысяч по всей стране.

Наиболее интересные эффективные операции по конкурентоспособному менеджменту осуществлялись в советский период и выявились во время Великой Отечественной войны. Несмотря на критику самой идеологии и возникновения такой войны, можно с позиций современного менеджмента рассмотреть множество различных ситуаций и представить их в весьма

интересных аспектах. Медитация в этом временном пространстве позволяет вывести из мира подсознания энергию победы. Эта энергия, входя в сознание предпринимателя, позволит ему эффективнее действовать.

Общеизвестно, что при первой атаке фашистских войск по всей линии фронта битва была настолько упорная, что местами немецкие войска так и не смогли перейти линию границы. Битва на границе была такой кровопролитной, что потери фашистов составили примерно столько же, сколько они потеряли при завоевании всей Европы.

Это явление резко контрастирует по отношению к сегодняшней промышленно-продовольственной агрессии, естественно в положительном ее понимании.

Существующая мировая тенденция развития рыночной экономики предусматривает те же битвы. Это не означает, что на граждан, на их дома будут падать бомбы. Захватчики не будут входить в жилища и расстреливать. Ситуация состоит совершенно в другом. На внутренний рынок проникают более высококачественные и порой даже неведомые товары и продукты. Они вытесняют с внутреннего рынка не только товары, но и самих национальных производителей.

Хорошо ли это или плохо? Вот в чем вопрос сегодняшнего дня.

Это имеет двоякую сторону рассмотрения. С одной стороны это улучшает и насыщает рынок необходимыми товарами. С другой стороны российские предприятия встают и не могут реализовать свой товар.

В СССР существовала общегосударственная программа по качеству. Но ввиду того, что при старой громоздкой и некомпетентной системе управления, лишенной внутренней конкуренции, она превратилась в бутафорию, насмешку. В других странах, особенно в Японии, поднятая на государственный уровень, она дала положительные результаты.

Развитое общество стало обществом знания.

Поэтому все большее число людей приобретают знания путем долгих лет формального образования. Движение товаров и услуг определяется в основном людьми, которые потребляют или создают эти богатства. Поэтому бизнес должен обращать особое внимание на процессы, которые влияют на качество работы.

В списке традиционных причин снижения производительности можно найти следующие:

- низкий уровень образования,
- безграмотность,
- враждебное отношение к частному сектору,
- ориентация на краткосрочные цели,
- пренебрежение к технологии и организации,
- недостаточное внимание к качеству,
- невнимание к человеческому фактору,
- низкий уровень подготовки кадров,
- сопротивление изменениям,
- чрезмерные уступки рабочим,
- чрезмерно мягкие правила работы,
- враждебное отношение к руководству,
- нежелание интенсивно работать,
- отсутствие рабочей гордости,
- распространение алкоголизма и наркомании,
- низкая квалификация молодых рабочих,
- неразвитая рабочая этика

и т. п.

Эти требования выставлены не для российских фирм, а для американских, но они вполне пригодны и для национального производства.

Отличительное свойство стран, бросающих вызов лидеру, состоит в том, что они уделяют особое внимание развитию системы образования. Конкуренты делают упор на систему обучения – один из основных исторических уроков, ставших причиной ослабления стран – лидеров.

Наличие даже чрезмерно богатых русских в новой России дает множество положительных моментов для подрастающего поколения. Это дает возможность для создания конкурентной среды между поколениями. Молодежь будет видеть, как в напряженной конкурентной борьбе действуют предприниматели. Она будет естественно тянуться за ними. В этом случае мудрость, искусство, практический опыт и знания предпринимателей могут служить положительным примером. Это было в коммунистической России. Седовласые ветераны партии, герои гражданской и отечественной войн приходили и рассказывали о своих подвигах, как боролись с врагами народа, как расстреливали своих же соотечественников.

Советская молодежь, затаив дыхание, слушала про боевые подвиги и мечтала встать на их место и также беспощадно бороться за светлое коммунистическое будущее, которое в реальном ее представлении было неким абстрактным понятием.

Но в настоящее время в этом случае возникает совершенно другая задача. Такие примеры участия бизнеса в молодежном движении имеются в других странах.

Необходимо в этом случае подходить с основных мерок выживаемости нации в целом. Движение творческих сил и разработка нестандартных идей – основные факторы, влияющие на развитие общества.

Российские предприниматели, обогатившиеся за такой короткий отрезок времени, стали одним из важнейших элементов движущейся силой новой России. Они стали источниками разжигания классовой ненависти, чем и пользуются их оппоненты.

В Царской России средним правящим классом было общество дворян, обладающих многовековым накопленным знанием. Эти результаты мы видим в таких деятелях искусства, как Лев Толстой, Тургенев, Пушкин, Лермонтов, Достоевский и т. п.

На смену им пришла партия коммунистов, которых тоже стали учить усиленными методами.

Сейчас же в сменившейся социально-экономической обстановке на их смену пришел класс – предпринимателей, который таким же образом стал поднимать лозунг: "За все в ответе". Обладая финансовой властью, предприниматели способны решать различные задачи. Предприниматели должны это понимать, начиная от хозяина мелкой лавчонки и кончая руководителем крупных банков, коммерческих и производственных структур.

Один из совладельцев небольшой строительной фирмы после работы зашел в коммерческий магазин с целью предстоящей покупки видеомэгафона. Он не успел переодеться, и был в нереспектабельном виде. Продавец в беседе высказал фразу о том, что "не ему такие вещи покупать". Обиженный строитель ушел, но это его сильно задело. На следующий день он проходил мимо этого магазина поздно вечером из бани. Воспоминание об унижении всплыло из души. Он, не сдержавшись, поднял с земли камень, и бросив его, разбил большую дорожную витрину. А мог бы и гранату бросить. Как видим, продавец неправильно высказался, а фирма потерпела убыток. Данная беседа была записана во время командировки в поездке в беседе со случайным попутчиком. Собеседник сам удивился всплывшей случайно ненависти. Он был человеком достаточно обеспеченным. Его бизнес шел в гору. Но пробужденное революционное сознание дало такой результат. Это говорит о том, что в российском подсознании еще сильны славные революционные традиции. Поэтому молодой современный российский бизнес должен руководствоваться старой восточной поговоркой, которая примерно гласит так: "Сильный должен ходить на цыпочках".

Российский бизнес должен понимать, что если он не будет осуществлять связь с обществом, то возможная разбалансировка политических сил окажется не в его пользу.

В начальный период перестройки с одной стороны баррикад говорили: "Ценности социализма продаете?" С другой стороны баррикад им говорили в ответ: "Да кто их купит?"

Весь смысл национальной рыночной стратегии и заключается в том, что нужно научиться выходить на рынки со своими национальными специфическими продуктами и приучать клиентов покупать их и воспринимать как необходимый рыночный компонент. Если же полностью выбросить весь советский период на свалку и отказаться от его реализации на мировых рынках, то таким образом это отрицательно скажется на формировании всей инфраструктуры национального рынка. Однако же не все ценности выбрасываются. Продаются ордена, медали и атрибутика советского периода. Многие новые русские и олигархи должны быть признательны советскому периоду, который позволил им создать свои финансово-промышленные империи.

В вопросах единения с политических позиций необходимо рассматривать и процессы советского периода, касающиеся выживаемости личности и общества.

Это наиболее эффективно выявляется в период Великой Отечественной войны, когда конкуренция достигла наиболее ярких жизнеутверждающих моментов и породила победоносный дух нации.

В этом аспекте рассмотрение позиций современного менеджмента и событий и эпизодов Великой Отечественной войны дает много интересных взаимосвязанных факторов. Это можно представить на ряде примеров из наиболее известных эпизодов Великой Отечественной. Лучше всего анализ проводить, используя иностранные источники, так как россияне, созданные в старой системе, подавать товар весьма эффективно не могут. Поэтому общая методика этого процесса, прекрасно отработанная в западной экономике, кстати подходит для России.

Современный национальный бизнес должен сам финансировать и проводить исследования, связанные с генерацией предпринимательской энергии, исходя из тех героических побед и подвигов, которые будут выискиваться для анализа.

Поэтому забота о национальных подвигах, оказывается в сфере компетенции российского бизнеса.

Страна не только должна знать своих героев, но также иметь способность для впитывания непобедимого боевого духа с целью переработки для создания конкурентоспособной нации.

В западной литературе посвященной выживаемости личности в бизнесе приводится термин – развитие, силы ума. Это показывается на примерах мысленного сосредоточения на каких-то путешествиях или возвращение в исторические времена. Так в одной книге предлагается совершить путешествие во времена Наполеона.

Такие умственные упражнения способствуют развитию силы ума, что оказывает положительное влияние на разработку своей предпринимательской деятельности.

Одно дело просто читать про боевые подвиги и другое дело, сосредоточившись медитировать в то пространство.

В книгах по бизнесу пишется, что если вы решились, вы должны стоять до конца. И в этом смысле действия предков – победителей и советы бизнесменов сходятся.

Поэтому ситуация, имеющая место в современной промышленности, очень схожа со Сталинградской битвой.

Только "маленькие домики Павлова" – национальные предприятия пытаются отстоять свою независимость. Трудно предположить, на сколько хватит их боезапасов и энергии, чтобы выстоять и в перспективе и победить.

Поэтому такие подходы должны стать решающими в создании мира согласия работников и предпринимателей.

В борьбе за качество и создание конкурентной среды россиянам придется изрядно попотеть. При этом сами конкуренты, в силу сложившихся факторов должны, будут выступать одновременно учителями и соперниками на мировых и внутренних рынках.

Еще один немаловажный фактор, ухудшающий положение российских предпринимателей, заключается в отсутствии идеализации национальных героев предпринимателей, которые пытаются защитить национальные интересы. Ранее в области литературы, искусства, в художественных произведениях существовали, особенно в советский период, такие работы, которые идеализировали образ коммуниста или простого честного советского человека. Пропагандировался бескорыстный труд.

Яркий пример этого кинофильм «Коммунист» в котором стратегия менеджмента выражается в том, что коммунист, которого прекрасно играет артиста Урбанский, идет в лес и рубит дрова для того что бы поезд пошел дальше.

Все сидят, а он рубит дрова. Нечто похожее происходит и сейчас.

Само произведение "Как закалялась сталь" также можно рассматривать совершенно с иных позиций. Как стойкость и целеустремленность не только самого литературного героя, но также и самого автора, прошедшего такие трудности, но не сломавшегося.

Нужно только уметь находить самые главные истоки, которые преобразовываются в само движение и генерацию менеджмента. Это также видно и в других кинофильмах, как средствах массовой пропаганды советского образа жизни. Такой подход находится в простых кинофильмах американской рыночной экономики. В этих простых сюжетах заложены практические примеры по правовым вопросам, по развитию знаний в области техники, красоты и иных направлениях.

Все оказывается не так, как себе это представлялось!

Это конечно же переходный период и поэтому мы можем сказать про наших предпринимателей словами известного поэта:

"Хоть знает враг (конкурент) морально мы слабы (низкое качество и отсутствие конкуренции)

За ним и лес и города сожжены (высокое качество и конкуренция)

Вы лучше лес рубите на гробы (готовьтесь к конкурентной битве)

В прорыв идут штрафные батальон (российские предприниматели)

Новые русские Великой Патриотической

В виду того, что книга написана в США, то тут по странному историческому стечению обстоятельств все кто говорит по русски считаются русскими. Поэтому многочисленные народы, населяющие СССР стали именоваться в США русскими. Это – грузины, евреи, украинцы, татары и другие. При этом знание истории и особенностей проживания в СССР у многих американцев весьма поверхностное. Автор был в магазине Радиошек по продаже электронных компонентов. Продавец – афроамериканец узнав, что автор из России сказал: Я знаю вашу страну. У вас есть город Киев. (Киев-столица независимой республики Украина).

Естественно возникает множество вопросов, касающихся оборотной стороны советского образа жизни. Новые термины – совковость, новые русские вносят определенный разлад в жизнь общества и разрушают национальную экономику.

Традиционно гордость россиян вращается вокруг: победы в Великой Отечественной войне, ракетно-ядерного щита, и лучшего мире автомата. Это неоспоримые факты не располагают к реальному осмыслению происходящего.

Для этого целесообразно проанализировать состояние нации на период июня 1941 года. А после этого каждому самому определить. А такие ли россияне все на самом деле? Или в них что-то изменилось?

Анализируя сегодняшнее состояние, россияне должны, скорее говорить не о том, что с ними произошло, а скорее всего о том, что им предложено.

Речь идет о вызове мировой рыночной экономики, который был брошен, россиянам, и что делать с этим вызовом.

Об этом моменте приводится в книге Павла Далецкого "На сопках Маньчжурии" Лениздат – 1952 г.

" Когда, был взят Мукден и, в руках у нас оказались архивы Квантунской армии, мне снова попало имя Маэямы Кендзо. На совещании генералов он делал доклад о тактике русских войск, основываясь на опыте русско-японской войны 1904–1905 года, он утверждал, что нечего бояться наступления русских со стороны Монголии, потому, что русские не умеют действовать в горах, они не пройдут через Большой Хинган, Маэяме приводил в пример Куропаткина, Засулича, Штакельберга.

В это время я уже писал книгу о войне 1945 года. Но я все более стал задумываться о том, что же происходило здесь сорок лет назад, когда русские люди воевали в Маньчжурии под начальством Куропаткина и других царских генералов. Во мне звучали слова приказа товарища Сталина: " Поражение русских войск в 1904 году, в период русско-японской войны, оставило в сознании народа тяжелые воспоминания. Оно легло на нашу страну черным пятном".

В настоящее время, говоря сталинским языком, это темное пятно превращается в огромную черную космическую дыру, в которую как в бездну вливается сознание российских граждан, многие из которых совершенно не понимают существующей ситуации, творящейся в определенных отраслях народного хозяйства.

Необходимо учитывать определенную связь и противоречия между информацией, которую получает руководство и которая имеется на местах и в сознании граждан. Эти процессы очень значимо влияют на стратегическую обстановку, в каком бы социально-политическом или временном разрезе не смотреть. Будь это рыночная экономика или Великая Отечественная война.

Для анализа нужно обратиться к иностранным источникам. Они дают более достоверную информацию о тех русских, которые и являются настоящими победителями. В новой рыночной

экономике необходимо определить, кто же сейчас является победителем. Дать определение: “Что такое национальный победитель в рыночной экономике”.

"Должно быть он (Гитлер) – насколько это было возможно – выбросил из головы все мысли о шведском короле Карле XII и Наполеоне Бонапарте, которые после стольких блестящих побед, похожих на его собственные, потерпели катастрофу в безбрежных просторах России"

.....Для завоевания России недозволенных приемов не было – допустимы были все средства...

Победоносная Россия вышла из этой битвы (Второй Мировой войны) как единственная держава, способная бросить вызов – и пожалуй даже нанести поражение Соединенным Штатам Америки в области техники и материальной мощи...

...В этот самый момент начался поход, который по своим масштабам не имел равного в мире...да поможет нам бог, особенно в этой борьбе...

Воззвание Гитлера перед походом на Восток к германской нации в 7 часов утра 22 июня 1941 года. Тремя с половиной часами ранее сполохи залпов 6 тысяч орудий озарили предрасветное небо на Востоке, обрушив на застигнутых врасплох русских шквал огня и смерти...

...ни одна битва с истории человечества не идет в сравнение с этой...По числу людей, весу боеприпасов, протяженности фронта, отчаянной ярости боев – день 22 июня никогда не будет превзойден...

...Но еще до наступления темноты стало очевидно, что эта компания существенно отличается от предыдущих... Как гигантский зверь, пойманный в сеть Красная Армия (Россия), отчаянно отбивалась и по мере того как рефлексy пробуждались в отдельных уголках его тела сопротивление нарастало...

... тщательно отработанное взаимодействие всех родов войск создавали вермахту (мировой рыночной экономике) ореол непобедимости, которого не имела ни одна армия со времен Наполеона. Однако русские, (российские предприниматели) игнорируя эту военную репутацию вермахта, действовали совсем иначе...

... нет того чувства, что мы вступили в побежденную страну, которое мы испытывали во Франции. Вместо этого-сопротивление, постоянное сопротивление, каким бы оно безнадежным не было, отдельное оружие, группа людей с винтовками, (малое российское предприятие), человек, выскочивший из избы на обочине дороги с двумя гранатами в руках...(российский предприниматель)

(Из иностранных источников о начале Великой Отечественной войны" Взгляд с Запада. От Барбароссы до Терминала."

В конце сентября 1941 года, когда отгремели последние залпы в "Киевском мешке" и захлопнулись двери товарных вагонов, увозивших русских пленных на запад, немцев мучила все та же проблема. Русский медведь был мертв, но не хотел ложиться. Точные сведения о русских потерях по подсчетам ОКВ – 2,5 миллиона человек, 22 тысячи орудий, 18 тысяч танков, 14 тысяч самолетов...

Что же тогда подпирало Красную Армию?

В Берлине уже началась работа над проектом плана оккупации, который предусматривал отвод в Германию примерно восьмидесяти дивизий, из которых половину намечалось демобилизовать, военно-оккупационная администрация должна была сохранить в своем распоряжении сильные мобильные группы в основных промышленных и транспортных центрах. Каждая группа, помимо несения обычных оккупационных обязанностей, должна быть способной посылать мобильные боевые отряды в неоккупированный хинтерланд с целью ликвидации любых попыток к сопротивлению, прежде чем они примут опасный характер.

Захватчикам представлялось, что нанесенный урон Советской армии позволяет считать военную компанию победоносно законченной. Жители оккупированных территорий будут

сидеть, сложа руки или слегка сопротивляться. Для подавления такого сопротивления было достаточно послать мобильный отряд.

Однако на линии фронта будущее выглядело совсем в ином свете. Немецкие солдаты чувствовали, что находятся в глубине чужой и враждебной страны.

Лишь реки нарушали однообразие территории...

За каждой из них скрывался враг, который отступал, но всегда вел огонь. И очень часто дневной бой заканчивался, а русские снова были видны на горизонте, и через цейсовские бинокли можно было различить танки Т-34 с их зловещими, напоминающими капюшоны, скошенными башнями, которые, казалось, заманивали немцев все дальше и дальше на Восток. От сражавшихся рядом с немцами союзников – румын и венгров, которые не считали себя суперменами, в германскую армию начали все чаще проникать настроения обеспокоенности и тревожные рассуждения: что русского всегда приходится убивать дважды, что русских никогда никто не побеждал, что никто, проливший здесь кровь, еще не уходил из России живым.

И каждый немец, на каком бы участке фронта ни воевал, с тревожным чувством страха и восхищения обратил внимание на поведение раненых русских.

"Они не плачут, они не стонут, они не ругаются. Несомненно, есть что-то загадочное, что-то непостижимое в их суровом, упорном молчании".

Да и с позиции рыночной экономики спросим:

"Что же это был за такой инвестиционный фонд, который финансировал победу в Великой Отечественной войне?"

Как будто преисполненные злобной решимостью принудить своих врагов проявить слабость, фашисты не оказывали медицинскую помощь военнопленным и свели их рацион до минимума.

Тревожное чувство, что им приходится сражаться против противника почти сверхъестественной силы и стойкости, было широко распространено среди немецких солдат, особенно в пехоте, и его можно было проследить в их письмах и дневниках. Но в Главное командование сухопутных войск эти настроения проникли несколько позже.

Мы видим, что начало Великой Отечественной войны по исследованиям Алана Кларка показывают существенное отличие в информации, которую получает руководство и той, которая имеется на местах. Нечто похожее образуется и в нынешней ситуации.

Наступление иностранных технологий, продукции и особенно услуг и образа жизни ведет естественно к внедрению иных черт, искажающих лицо нации.

С одной стороны есть определенные преимущества, но с другой стороны и большие минусы.

Самые огромные минусы, это конечно же падение производства, увеличение безработицы, увеличение разрыва в мире высоких технологий. Будь это ввозимый автомобиль, или куриная ножка – они все отрицательно сказываются на выживаемости российского потребителя и производителя. Производитель не может продать свою продукцию. Потребитель отдает свои кровные денежки, которые уходят за рубеж. Они вкладываются в развитие другого предприятия, находящегося там за рубежом. Оно в свою очередь наращивает свои производства и многократно усиленное такой финансовой иностранной поддержкой опять возвращается в товарном виде на российские рынки.

Сейчас же в настоящее время разрозненные частные предприятия создают свои партизанские отряды, пытаясь таким образом вести освободительную борьбу за независимость национальной промышленности и за достойное место на рынках.

Вместо "быстрого умирения" захваченной территории карательные меры, к которым охотно приступили немцы, разожгли пламя народной войны, и партизанское движение начало быстро расти.

Жители сел, деревень и хуторов предоставляли кров и продовольствие партизанам и группам, выходивших из окружения русских военных, росла ненависть к захватчикам по мере того, как становилось известным зверское обращение фашистов с мирным населением.

Особое значение приобрел провозглашенный Сталиным тезис о патриотическом, национальном характере войны.

В этом случае уместно сказать о том, что коммунисты использовали комбинированный подход. С одной стороны вроде коммунистическая партия во главе с вождем И. Сталиным организовала и возглавила отражение вражеской армии, но с другой стороны они привлекли на свою сторону русский национализм. В Советской армии были введены погоны и воинские звания царского времени, ордена с именами известных царских военачальников. Были выпущены кинофильмы: Петр Первый, Иван Грозный, в которых была отражена положительная роль царей для укрепления центральной власти и защиты отечества.

Реакция противника (конкурента) была предсказуемой – террор должен быть усилен и стать повсеместным.

Когда мы говорим о конкурентоспособной нации, то можем опять привести хороший пример.

В Сталинграде каждая битва выливалась в схватку между отдельными лицами. Солдаты выкрикивали ругательства и издевались над противником, от которого их отделяла улица; часто перезаряжая оружие, они слышали дыхание врага в соседней комнате; рукопашные поединки кончались в сумеречном дыму и клубах кирпичной пыли ножами и топорами, кусками камня и искореженной стали.

Из дневника Вильгельма Гофмана:

1 сентября: "Неужели русские действительно собираются сражаться на самом берегу Волги? Это же безумие."

8 сентября: "...безрассудное упрямство".

11 сентября: "...фанатики".

13 сентября "... дикие звери".

16 сентября: "Варварство... это не люди, а черти".

27 октября: "Русские – это не люди, а какие-то железные существа. Они никогда не устают и не боятся огня".

Вот выдержки из дневника немецкого солдата:

"16 сентября. Наш батальон вместе с танками атакует элеватор, из которого валит дым – горит пшеница. Говорят, что русские сами подожгли ее. Батальон несет тяжелые потери. В ротах осталось по 60 человек. В элеваторе сражаются не люди, а дьяволы. которых не берет ни пуля, ни огонь.

18 сентября. Бои идут в самом элеваторе. Русские внутри него обречены. Наш батальонный командир говорит, что комиссары приказали этим людям сражаться в элеваторе до конца.

Если все здания в Сталинграде будут обороняться, как это, ни один из наших солдат не вернется домой. (миллионная группировка немецких войск была пленена в ходе сталинградской битвы).

20 сентября. Битва за элеватор продолжается. Русские ведут огонь со всех сторон. Мы сидим в подвале, выбраться на улицу нельзя...

22 сентября. Соппротивление русских в элеваторе сломлено... В элеваторе мы нашли трупы сорока убитых русских. Половина из них в военно-морской форме – морские дьяволы. В плен взяли только одного тяжелораненого, который не может говорить или притворяется."

Нельзя сейчас полагать, что Фюрер был глупый человек, а немцы в чем-то ошибались. В современном рыночном представлении нужно Великую Отечественную войну рассматривать как битву двух конкурентов. Это была битва конкурирующих систем, машин, идей, руководи-

телей. Если это был вождь, то он действительно вел к победе. Если это был солдат, то он знал один лозунг: " Родина или смерть".

В ходе военных операций русскими были разработаны новые приемы ведения боев.

Русскими была разработана надежная стратегия уличных боев при численном превосходстве противника. Это использование штурмовых групп – небольших отрядов солдат, вооруженных легкими или тяжелыми пулеметами, автоматами, гранатами, противотанковыми ружьями, которые поддерживали друг друга стремительными контратаками, выработали тактику создания "зон смерти" – густо заминированных домов и площадей, к которым обороняющаяся сторона знала все доступы.

Вот что писал Чуйков: "Успех в значительной мере основан на скрытом сближении с противником".

"...двигайся ползком, используя воронки и развалины; рой ночью траншеею, на день маскируйся; накапливайся для броска в атаку скрытно без шума; автомат бери на шею: захвати 10–12 гранат – тогда время и внезапность будет на твоей стороне.

... Врывайся в дом вдвоем – ты да граната. Оба будьте одеты легко – ты без вещевого мешка, граната без рубашки: врывайся так: граната впереди, а ты за ней; проходи весь дом опять же с гранатой – граната впереди, а ты следом"

Внутри дома "вступает в силу" неумолимое правило: Успевай поворачиваться! На каждом шагу бойца подстерегает опасность. Не беда – в каждый угол комнаты гранату, и вперед очередь из автомата по остаткам потолка; мало – гранату и опять вперед. Другая комната – гранату! Поворот – еще гранату! Прочесывай автоматом! Не медли!"

Эти очень важные советы можно трансформировать для современной стратегии выживаемости предпринимателя и предприятия в жесткой конкурентной борьбе, естественно в переносном смысле этого слова. Хотя порой конкурентная борьба на мировых и отечественных рынках ведется в буквальном смысле этого слова.

Нация в целом оказалась не приспособлена для нанесения ответного удара. Это привело к тому, что многие предприятия оказались в тяжелом положении или обанкротились. Многие стали ложно представлять саму идею приватизации и акционирования, полагая, что раз стали частным предприятием, то поэтому должны процветать. Но все оказалось не так как хотелось. Руководство многих образовавшихся частных компаний оказалось не в состоянии выдержать конкурентный удар.

Совершенно ясно, что образовавшиеся после приватизации так называемые частные российские предприятия это не есть настоящие в рыночном смысле слова предприятия. Они не прошли сложный процесс выживаемости в рыночной борьбе, не закалились, не обрели статуса победителей. Рабочие не имеют того рыночного сознания, о котором много говорится в иностранной социологической литературе. У многих «частников» в голове имеется ложное представление о капиталистической форме существования.

Анализ практики выживаемости многих иностранных компаний показывает, что там есть элементы социалистического производства и отношений.

К таким элементам можно отнести:

- широкое внедрение рабочей активности,
- рационализаторское движение,
- умения создавать корпоративность в компании,
- понятие рабочей гордости,
- демократизацию компаний,
- заботу о выживаемости родного предприятия.

Общую ситуацию можно представить по аналогии с поединком боксеров. Только один вышел на ринг в классе мастеров, имея это звание, заслужив его в ходе жесточайших боев (многолетней практической конкуренции), а другому просто присвоили (мгновенно акциони-

ровали по приказу). Некто (государство) взял такое право на себя и, присвоив боксеру это звание, выпустил на международный ринг (в мировую экономическую рыночную систему). Можно представить, что будет на самом деле твориться на ринге в реальности. Что и видно невооруженным глазом наяву. Все это оказалось подобно допуску без обучения и инструктажа рабочих к управлению сложными станками. Одному оторвало палец, другому руку, третьему ногу... теперь многие истекают кровью. Но, по всей видимости, основной массе таких работников, в том числе стоящих и у руководства страной, была нанесена черепно-мозговая травма в результате, например, удара от оторвавшегося шпинделя.

Но во время войны.....

Немцы собирались брать штурмом Москву.

Город жил тревожной жизнью.

Цвет москвичей был на фронте – в армии, ополчении, батальонах добровольцев, а сотни тысяч жителей столицы, включая женщин и детей, днем и ночью на подступах к городу и на его окраинах строили оборонительные сооружения, рыли противотанковые рвы, устанавливали проволочные заграждения и противотанковые «ежи». На Восток хлынули неорганизованные потоки беженцев.

...В затемненном городе, с его заснеженными улицами, закрытыми магазинами, с воем сирен воздушной тревоги, царила атмосфера отчаянной воинственной решимости.

Эта атмосфера была полной противоположностью той апатии и безразличию, которое предопределили падение Франции в 1940 году. Тогда страна и ее институты были принесены в жертву личной безопасности, мелких удовольствий и привычную удобную жизнь можно было, как казалось многим французам, сохранить, просто отказавшись воевать. Но русские в 1941 году были далеки от подобных мыслей.

К лишениям и жертвам они привыкли на протяжении столетий, но в немецких захватчиках они сейчас видели причину их бед. Эти вещи не имели ценности по сравнению с глубоким патриотизмом русских.

Развитие конкуренции будет искать истоки в чисто национальных и патриотических чувствах и естественно в сознании граждан. Это примерно такое же аналогичное действие, которое происходило в японской, германской или южнокорейской промышленности после многих лет иностранной оккупации.

Сперва учеба у оккупантов, перенимание наиболее передового и прогрессивного, а затем стремительная атака на чисто национальной волне, как атака камикадзе с самурайским кодексом чести.

Это дало определенные успехи.

Такая же аналогия проглядывается в национальной промышленности, в беседах со студентами, которые уже испытывают чувства национального унижения. Возникает общеизвестный лозунг "За державу обидно".

Надо руководствоваться основным правилам современного бизнеса: "Создавай бизнес сперва в своей душе. Если это понравилось тебе, значит, может понравиться и другим".

В таком мощном прорыве иностранных конкурентов на внутренний рынок России видится много положительных моментов. Идет широкомасштабный учебный процесс. Приватизация это как лабораторная работа по рыночной экономике.

Какие бы сейчас процессы не происходили, в любом случае будет идти извращенное реформирование экономики. Оно в первую очередь будет связано со сложным процессом реформирования сознания. Сознание основной дееспособной части жителей стран рыночной экономики имеет более глубокое осознанное понимание стратегических целей и задач выживаемости. Специалисты уделяют особое внимание выживаемости каждой личности и предприятий. Эта идеология переходит в целом на укрепление устоев государства.

Команды, действующие на мировых рынках, формируются из победителей.

Таких работ в России сейчас практически не проводят. Образовавшиеся предприятия не могут наладить экономику, так как не имеют опыта работы в условиях конкуренции и спада производства. Возникают процессы разлада между руководителями и работниками компаний. Это затрудняет создание корпоративности и выживаемости компаний.

Если ранее стратегия компартии была направлена на процессы сплочения социалистического предприятия и страны в целом, то в данном случае таких процессов не происходит. Есть акционированная компания, есть руководство, есть рабочий коллектив. Но все это действует раздельно. Рабочие чего-то делают. Руководство руководит. Но все это делается автоматически, без души, как будто работают одни роботы. Это существенно отличает. Можно рассматривать аналогию в боевых действиях. Есть полководец, есть армия, солдаты и офицеры. Но у них нет веры в успешность своих действий, нет веры в победу.

В данном случае сходны отдельные пораженческие настроения, которыми были охвачены солдаты вермахта. Синдромом неуверенности в победу на своей земле захватывает определенную часть русских.

Это связано с тем, что не ведется работа с населением, не проводятся наиболее упрощенные разработки идеологий, более понятные, для того, чтобы осознать свое положение.

Великая Отечественная война показала настоящий дух нации, которая была в еще более тяжелом положении. В настоящее время, когда экономическое и политическое положение более благоприятно для процветания нации ее духовное состояние становится более плачевным.

Это связано с тем, что возникли ошибочные стратегии внушаемости, связанные с присвоением прав собственности на то, что не имелось в действительности. Это право собственности на победу в Великой отечественной войне.

Кто выиграл в Великой Отечественной войне? Какие русские?

Определенная часть, как показывают исследования, скажет с гордостью, что это мы!

Хотя этого нет на самом деле.

Любой бизнес требует рассмотрения реального процесса производства и получения своей доли по праву.

Современные россияне не обладают таким правом собственности, кроме тех, кто непосредственно участвовал в войне или пережил это трагическое время. Наследники могут говорить, что была такая нация советских людей. Они воевали на фронтах Великой Отечественной войны. Благодаря их духу и выдержке была выиграна эта крупнейшая в истории человечества война машин и идеологий.

В настоящее время наступает новая война, еще более страшная и более опустошающая в своем технологическом плане.

Это война высоких технологий, образа жизни, передела собственности.

Как выжить и победить в такой войне, в которой нет никаких приказов и начальников над тобой?

Война, в которой враг почти не видим!

Война, в которой нет смертоносных ураганных залпов ракет и снарядов.

Война, для победы в которой нужно максимально концентрировать свою энергию и ум на выживаемость не только физическую, но и как яркой и уникальной, сильной личности. Непрерывно конкурировать как с самим собой, так и с другими такими же специалистами.

Митинговые и вождистские действия не могут решить таких сложных задач. Нет готовых рецептов и развернутой программы действий. Выпущено множество учебников по экономике современного рынка, они дополняются книгами преуспевающих бизнесменов. Но анализ этой литературы показывает огромное количество противоречий, которые отражены в вопросах выживаемости специалистов.

В новой ситуации возникают новые отношения и обязанности производительных сил, которые существенно отличают советский образ производственного мышления от рыночного.

В этом случае нужно рассматривать другой более важный психологический аспект формирования нового типа российского предпринимателя.

Это осознание им глубокого чувства нужности, активности и творчества, умения эффективно руководить, преодолевать трудности. А если наступает неудача, то быть готовым встретить ее достойно и иметь способность и силы для нового подъема. При поражении осознавать, что не справился, что оказался слабаком, что не смог подняться, что конкуренты его задавили, что проявил слабость с рабочими, что во время не смог навести производственную дисциплину, что во время не сориентировался в новой технологии, что...

И таких «что» должно быть много в подсознании нового российского предпринимателя, который горя в своем танке (офисе) должен быть уверен в победе.

Эти исследования показывают, что степень неуверенности лежит в корнях более глубоких, которые отличают наших соотечественников от тех 1941 года.

Кто же эти новые русские 1941 года?

Об это неплохо представлено в статье Пауля Карела "Почему немцы не могли взять Москву?"

Лиддел Гарт объясняет тот факт, что Советский Союз выстоял прежде всего мужеством и стойкостью русского солдата, его способностью выносить тяготы и непрерывные бои в условиях, которые прикончили бы любую западную армию.

Преступные действия Сталина против наиболее талантливых советских генералов и офицеров поставили Советский Союз на грань поражения. Расплата не застала себя ждать. Красная Армия оказалась неподготовленной. Боевой дух низкий, солдаты плохо обучены и оснащены. Сталин уничтожил и подверг тюремному заключению от 20 до 35 тысяч командиров Красной Армии.

Устранить офицера генерального штаба все равно, что свалить дерево: требуется в среднем от 8 до 10 лет, чтобы подготовить майора генштаба, который мог бы организовать снабжение дивизии или руководить ее боевыми действиями.

Если говорить о создании патриотической предпринимательской волны, которая стабилизировалась на мировых цивилизованных рынках, то можно сказать, что эта очень сплоченная и жестко действующая армия, в которой увязаны многие процессы. Особенно производственные.

Российские предпринимательские армии еще только формируются. Но политработа не ведется в этом направлении. Конфронтация усиливается от того, что многие полагают, что где-то кто-то вредит. Если многих поменять местами, то от этого ничего не изменится. Потому, что те наверху образуются из того же теста, что и нижние слои.

Поэтому в данном случае лучше подходить более упрощенно, например, так:

"В декабре 1941 года был взят в плен советский полковник. На допросе, он сказал, что на его просьбы о подкреплении он получал отказ, подкреплений нет, сражайтесь до последнего солдата. Капитан Риттер сослался на ожесточенное сопротивление, которое оказывают в последнее время русские войска на всех участках фронта. Полковник кивнул головой. За последние несколько недель, сказал он, в войска прибыло много новых офицеров, по большей части люди средних лет, все как правило, освобожденные из лагерей в Сибири. Они были арестованы во время процесса над Тухачевским, но уцелели и отбывали заключение в тюрьмах и лагерях.

– Для них служба в действующей армии на фронте – это возможность реабилитировать себя. Смерть их не страшит. И кроме того, – добавил полковник, – они хотят доказать, что не были предателями, а патриотами, достойными Тухачевского.

Видна существенная разница между внутренним духовным миром тех советских людей и того состояния, которое присутствует сейчас в сознании множества бывших советских людей.

В научных исследованиях при проведении экспериментов появляются отрицательные и положительные эффекты. Очень часто отрицательные эффекты создают возможность для положительных реализаций. Например, влияние температур на работу полупроводниковых приборов носит отрицательный характер при разработке стабильной аппаратуры, в тоже время полупроводниковые датчики температуры являются очень чувствительными измерителями температуры.

Из Советского периода нужно выносить и эффективно использовать идею глобального корпоративного национального духа нации, которая умеет выжить в любых условиях и пройти через трудности с честью и достоинством.

Особенно этот момент касается внутренней взаимосвязи патриотизма и активных действий. В то время Сталин совершил много ошибок и погубил множество советских людей. В реальности, выйдя на свободу, репрессированные стали наиболее эффективным звеном в отражении вражеского нашествия.

Если ранее говорили на просьбы о подкреплении: “Сражайтесь до последнего солдата, до последнего патрона!” То сейчас многие просят инвестиций или ждут помощи или итогов выборов. Хотя должны научиться сражаться за каждый рубль.

Автор был на одном крупном судостроительном заводе. Он шел с начальником одного крупного цеха и беседовал о проблемах развития этого предприятия.

– Вот видите, что сейчас творится. Ранее мы делали подлодки. А сейчас заказов практически нет да и нет возможностей.

– Хорошо. Но вот скажите как на духу без протокола. Вот если бы сейчас город был бы окружен фашистами, сколько бы вы могли сделать подлодок, исходя из внутренних ресурсов.

– Если честно без протокола, то думаю что несколько подлодок смогли бы дать.

Сейчас в настоящее время идет аналогичное нашествие новых технологий, новых видов продукции, услуг. Она выражается в развитии конфронтации из-за неспособности понимать новую ситуацию.

Поэтому процессы современного развития предпринимательства целесообразно показывать в упрощенном виде.

Для детей это игра, забава, в виде «Менеджера» и тому подобных игр и книжек.

В реальности имеется иная, более мрачная картина.

Хлынувший поток иностранных радиокомпонентов почти погубил национальную электронную промышленность, другие отрасли находятся в аналогичном состоянии в результате насыщения отечественного рынка иностранными товарами.

Счастливое детство уходит, но память оставляет хорошие примеры. Например, всем целесообразно опять перечитать стихотворение про Федорино горе. Это сказка о том, как все само летало. Как некий полтергейст заставлял товары и производство само действовать с использованием потусторонних сил. В этом смысле, конечно же российские герои – победители как национальный полтергейст должны оказать существенную поддержку для активизации в области продаж продукции и услуг и особенно в проведении взаиморасчетов.

Кстати, у Федоры все вещи разбежались от ее нерадивости.

В книгах по иностранному бизнесу приводится много аналогий, для лучшего усвоения практического материала. Для всех россиян сейчас наиболее лучшим примером может послужить эффект лягушки в кастрюле. Если лягушку бросить в кипящую воду, то она мгновенно выпрыгнет из кипятка, но если лягушку поместить в кастрюлю с холодной водой и поставить ее на медленный огонь, то лягушка там сварится заживо.

Нечто похожее происходит и сейчас со многими соотечественниками.

Кипяток 22 июня 1941 года заставил всех активно действовать. Но холодная рыночная кастрюля, стоящая на медленном огне на импортной плите не дает этого понять сейчас многим россиянами это довольно печально.

Поэтому мы можем закончить это пособие следующими словами:

"1941 год, который начался с такой уверенностью немцев в победе, заканчивался в атмосфере мрака и тревоги".

В завершении политзанятий целесообразно прослушать речь товарища Сталина о начале Великой Отечественной войне, которую он начинает словами: "Братья и сестры..., а заканчивает Враг будет разбит! Победа будет за нами!"

Затем слушатели встают и крепко держась за руки поют песню:

"Вставай страна огромная, вставай на смертный бой.....
... пусть ярость благородная, вскипает как волна
Идет война народная, священная война..."

Целесообразно начать поиски участников сражений, особенно тех кто участвовал в атаках сталинских штрафных батальонов, производить видео и аудио-записи их рассказов и воспоминаний об их переживаниях и способности к победе и выживаемости, прослушать песни военных лет, помянуть национальных героев.

Часто на полях сражений находят каски, пробитые пулями и снарядами. Они могут быть использованы для проведения занятий по данной тематике. В древних сказаниях шлем (каска) является символом мысли. Шлем – защитный атрибут для воинов и воинственных божеств. В искусстве аллегорические фигуры Судьбы и Веры обычно изображали в шлемах.

Мысленно можно представить себя воином, бегущим в атаку на мировой рынок.

Организовать на предприятии сбор финансовых и технических средств для поддержки ветеранов и участников Великой Отечественной.

Спасите наши души. Атаки советских подлодок

Никто не имеет права самостоятельно покинуть аварийный отсек.

При рассмотрении процессов выживаемости и адаптации российских бизнесов нужно обратиться к тем областям человеческой жизнедеятельности, которые показали свою наибольшую эффективность и кроме того были достаточно основательно опробованы на практике.

К одним из таких существенных моментов в истории СССР-России можно отнести атаки советских подводных лодок (ПЛ). В этих примерах можно найти сочетание высокой надежности техники и высочайшего качества советско-российской души.

В настоящее время в российской рыночной экономике пока что еще недостаточно отработаны методики по выживаемости российского бизнеса. Поэтому необходимо использовать, то, что наработано и имеет практическую ценность. К этому явлению можно отнести рекомендации по борьбе за живучесть и непотопляемость советских (ПЛ).

Живучестью ПЛ (бизнеса) является способность противостоять боевым и аварийным повреждениям, восстанавливая и поддерживая при этом в возможной степени свою боеготовность.

Элементами живучести (бизнеса) являются:

- непотопляемость
- пожаровзрывобезопасность
- живучесть оружия и технических средств
- защищенность личного состава.

Надводной непотопляемостью ПЛ (бизнеса) называется способность оставаться на плаву, не опрокидываясь, при затоплении части отсеков прочного корпуса и цистерн главного балласта (ЦГБ)

Подводной непотопляемостью ПЛ (бизнеса) называется способность при поступлении воды в отсеки прочного корпуса всплывать в устойчивое надводное положение или при сохранении воды продолжать плавание в пределах глубин, безопасных для прочности переборок аварийного отсека.

Взрывопожаробезопасность ПЛ (бизнеса) называется способность исключать возможность возникновения взрыва, возникновения и развития пожара до размеров, приводящих к выходу из строя ПЛ или личного состава.

Живучестью оружия и технических средств (бизнеса) называется способность противостоять боевым и аварийным повреждениям, сохраняя и восстанавливая в возможной степени свои тактико-технические характеристики.

Защищенность личного состава (бизнеса) называется способность корабельных коллективных и индивидуальных средств защиты исключить или ослабить воздействие на личный состав оружия противника, а также поражающих факторов, возникающих при повреждениях.

Живучесть ПЛ (бизнеса) обеспечивается:

- конструктивными мероприятиями, осуществляемыми при проектировании, строительстве, модернизации и переоборудовании пл.
- организационно-технических мероприятиях
- действиями личного состава по борьбе за живучесть

Организационно – техническими мероприятиями по обеспечению живучести пл. (бизнеса) называется совокупность мер, направленных на предотвращение поступления воды внутрь прочного корпуса пл., возникновения пожаров и взрывов, на предупреждение аварийных ситуаций с оружием и техническими средствами и поддержание в постоянной готовности

и использованию средств борьбы за живучесть, а также на подготовку личного состава к безаварийной эксплуатации оружия и технических средств и к борьбе за живучесть пл.

Борьбой за живучесть ПЛ (бизнеса) называется совокупность действий личного состава, направленных на поддержание и восстановление в возможной степени боеспособности пл. при боевых и аварийных повреждениях.

Борьбу за живучесть ведет весь личный состав (бизнеса), включая сверхштатный независимо от специальности.

Борьба за живучесть пл. ведется при максимальной централизации руководства, не исключая инициативных действий личного состава в обеспечении общего направления борьбы за живучесть.

При борьбе за живучесть необходимо сосредоточить основные силы и средства на главном направлении при одновременном ведении ее на других участках.

Руководит борьбой за живучесть командир пл. (бизнеса).

Борьбой за живучесть в отсеке руководит командир отсека.

Личный состав без приказа выполняет следующие действия:

.....

Для оказания помощи личному составу аварийного отсека в борьбе за живучесть командир пл. может направить в этот отсек аварийную партию. При формировании аварийной партии по приказанию старшего помощника командира пл. часть личного состава может быть снята с отдельных боевых постов.

Командир пл. руководит борьбой за живучесть пл. и при аварии обязан:

- оценить изменение плавучести, остойчивости и управляемости пл., возможности использования оружия и технических средств, обеспечения жизнедеятельности личного состава

- по оценке развития аварийной ситуации, выбрать главное направление борьбы за живучесть пл. и довести его до личного состава

- принять решение и дать необходимые указания: о локализации аварии, о создании рубежей обороны, об условиях борьбы за живучесть

Первый обнаруживший аварию обязан голосом объявить аварийную тревогу в отсеке и немедленно доложить о месте и характере аварии в центральный пост.

Личный состав, кроме лиц, находящихся в аварийном отсеке, по сигналу аварийной тревоги немедленно прибывает на командные пункты и боевые посты, согласно расписания по борьбе за живучесть, выполняет действия без приказа и борется за живучесть под руководством центрального поста. При этом проход через аварийный отсек запрещается.

Весь личный состав, находящийся в момент аварии в аварийном отсеке, поступает в распоряжение командира этого отсека (руководителя борьбой за живучесть в отсеке) и участвует в борьбе с аварией.

Никто не имеет права самостоятельно покинуть аварийный отсек.

Вывод личного состава из аварийного отсека осуществляется только по приказанию центрального поста в указанный им отсек.

Для оказания помощи личному составу аварийного отсека в борьбе за живучесть командир пл. может направить в этот отсек аварийную партию. При формировании аварийной партии по приказанию старшего помощника командира пл. часть личного состава может быть снята с отдельных боевых постов.

Зам. Командира по политработе:

- принимать меры по поддержанию высокого политико-морального состояния и дисциплины личного состава, мобилизуя его на энергичные и инициативные действия по борьбе с аварией.

– решительно пресекать проявления трусости, не допускать панических настроений и неуверенности.

– заботиться о своевременном оказании помощи пострадавшим

– своевременно докладывать командиру пл. о поведении личного состава.

Локализация аварии достигается созданием рубежей обороны.

Границы рубежей обороны определяются командиром пл.

Они создаются по внешним границам герметичных переборок и палуб аварийного отсека. Командирами рубежей обороны являются командиры отсеков, смежных с аварийными.

По своему подобию атаки советских пл. подобны деятельности предпринимателей, которые уделяют большое внимание поиску клиента, тратя при этом значительную энергию и много времени.

Экипаж пл. может долгое время крейсировать в надежде найти прекрасную цель для поражения и очень часто таких удач бывает мало. Возможно, что и наступает удача. Но радость победы может омрачиться тем, что на пл. может обрушиться преследование как акция возмездия противолодочных кораблей противника и это приводит к трагическим последствиям.

Обычно многие предпочитают или видят только счастливый конец, триумф победителя – богатого преуспевающего предпринимателя. Но обычно не обращают внимания или не хотят понимать того, что скрывается за тем сложным механизмом, который таит в себе искусство предпринимательства. Оно подобно удачной торпедной атаке.

Нет нужды вскрывать сложный механизм движения товаров и услуг на российском рынке. Для каждого вида товаров и услуг может существовать своя специфика. Но в идеологическом плане она будет аналогична удачной торпедной атакой советской ПЛ.

Победы, как и деньги, не даются даром.

Об этом прекрасно описывает в своей книге командир «Лембита» А. М. Матиясевич.

" Лодка обнаружила две колонны транспорта противника. В первой колонне шли три транспорта. Их охраняла группа сторожевых кораблей и катеров противолодочной обороны. В другой колонне было два транспорта с таким же боевым охранением".

Японский бизнесмен погружает свое сознание в атакующего камикадзе, американский бизнесмен выходит на большую дорогу бизнеса, держа в руках по кольцу, а русский бизнесмен.....

Внимательно сосредоточившись, он погружается в отсек советской пл. и внимательно впитывает тот героический смысл атаки и ее последствия.

Вот что пишет командир:

"... Я объявил боевую тревогу и повел лодку на сближение...

Теперь все внимание приковано к намеченной цели. Знаю, что в отсеках, на боевых постах, стоят люди, на которых я, командир, могу положиться. Любой приказ будет выполнен быстро и точно.

– Аппараты товсь!.. залп!

Командир боевой части докладывает:

– Торпеды вышли.

Две огромные стальные сигары посланы с таким расчетом, чтобы поразить первый, а возможно и второй транспорт. Веду мучительный отсчет секунд: "...сорок пять, ноль, сорок шесть ноль, сорок семь... а вдруг промахнулся?.. сорок девять...

Взрыв! За ним второй! Смотрю в перископ: головной транспорт горит, над его четвертым трюмом поднимается густой бурый дым и вырывается пламя. Люди в панике прыгают за борт. По-видимому он гружен боеприпасом. Второй транспорт, высоко задрав корму и обнажив винт, тонет".

"Комиссар по переговорным трубам передал во все отсеки о большом боевом успехе. Решаю атаковать отставшие транспорты конвоя. Поднял перископ и увидел, что корабль охранения идет прямо на лодку.

Пришлось отказаться от атаки и уходить на глубину. Лодка буквально скользнула под килем сторожевика и сразу же посыпались нам вслед глубинные бомбы.

Быстроходный конвоир проскочил над погружившейся лодкой и выбросил по корме серию глубинных бомб.

Лодка стремительно уходила на большую глубину. Отлично выполненный маневр укрыл ее от таранного удара, но не избавил от беды. Вокруг кипели бомбовые разрывы. В их тесном кольце лодку то подбрасывало вверх, то она проваливалась в пучину, то качалась как коромысло, то кренилась на один или другой борт. Такие резкие крены не раз случалось выдерживать подводным лодкам советской постройки: возможно, они сошли бы благополучно и для «Лембита». Но от сотрясения корпуса появилась искра, которая попала в яму одной из двух групп аккумуляторных батарей. Газы воспламенились, раздался взрыв, и начался пожар.

Ужасен взрыв на корабле! Но втрое ужасен он на подводной лодке, находящейся под водой. До поверхности моря и свежего воздуха громадная толща воды, а всплыть мешает преследующий враг. Взрыв и пожар, ядовитые газы и недостаток кислорода, а над водой – противник. Гибель кажется неминуемой.

Но сильнее взрыва и пожара, сильнее врага оказались советские люди, составлявшие экипаж "Лембита".

Когда лодка коснулась грунта, приборы показали всего лишь 37 метров от поверхности моря. Это было слишком мало: если лодка попыталась бы уйти, то враг мог ее услышать. Рядом с постом электрика и радиорубкой вырвалось пламя. Огонь ударил в лицо радисту. Какой-то миг – и весь центральный пост заполнился клубами дыма. Затем раздался взрыв.

Лембитовцы остались в темноте. Радиоаппаратура разлетелась вдребезги. Людей разбросало взрывом. Быстро был включен аварийный свет.

Это позволило вступить в решительную борьбу за жизнь корабля. Экипаж действовал, как на аварийных учениях. Проявилась отличная боевая выучка.

Люди работали в кислородных приборах. Командиру пришлось его часто снимать – загубник мешал говорить и командовать.

Раненые и задыхающиеся подводники решительно и активно действовали. Окутанные клубами ядовитых газов, стоя в ледяной воде, многие из них работали и создавали преграду течи.

Через некоторое время поступление воды прекратилось в трюм. Пожар ликвидировали. Но еще имеются струйки дыма. А дыму уходить некуда. Сквозь его клубы едва пробивается свет аварийных лампочек.

Катера противника надеялись добить «Лембит» и непрестанно ходили под лодкой.

Но что они могли услышать?

Однако время от времени катера занимались опасной для наших подводников «профилактикой» – сбрасывали две-три бомбы и глушили моторы. Прислушивались".

Так прошло много часов. Наверху ничего не слышно. В отсеках трудно дышать, начинается кислородное голодание. Многие лежат на палубе, уверяя, что здесь больше воздуха. Требовалось быстро поставить на ноги тех, кто особенно был нужен в этой сложной обстановке. Становилось нестерпимо холодно. Командир сидел в кресле, укутавшись с ног до головы шерстяным одеялом. Его мозг лихорадочно работал, он делал подсчеты, искал лучшие варианты для предстоящих решений. Прежде всего надо было исходить из непреложных фактов: связи по радио не будет, под водой расходовать энергию придется, полагаясь лишь на одну группу аккумуляторов. Как-то он справится? Гидроакустик слушает, что делается наверху. Тишина. Видимо враг посчитал, что все окончено. Решили всплывать только с наступлением темноты.

Наконец этот час пришел. Раздается команда: "Раздать оружие, пустить мотор. Проверить рули, осмотреть еще раз дизеля.

Всплыли!

Вооруженные краснофлотцы готовы вступить в бой.

Наверху все оказалось спокойно.

Вот так вот казалось победа была очевидна, но сколько пришлось испытать при ответной реакции.

Аналогичные стрессовые ситуации часто испытывают предприниматели при проведении различных коммерческих операций.

Например, бизнесмен совершил просто удачную сделку и тут же «добрые» люди сообщили всем кому надо и не надо. Утром к нему нагрянули, или подловили по дороге соратники Робин Гуда и стали потрошить якобы на помощь для немощных и...

Хуже, если есть свое производство. В этом случае в компанию могут прийти помимо робин-гудовцев, самые настоящие, честные и придирчивые чиновники из различных ревизионных и контрольных служб. Они будут, как придирчивые старшины проверять ваши боевые отсеки и таким образом накопят столько, что множество нарядов вне очереди или суток губы вам обеспечено.

Сама работа подводника дается как практический пример для предпринимателя, так как эти люди, как и предприниматели, считают, что их служба хотя и сурова и нелегка, но привлекательна и приносит им удовлетворение, тем, что здесь наиболее полно проявляется чувство исполненного долга.

Надо думать каждому, как во время катастрофы на подводной лодке. Спасение зависит от умения, быстрой реакции, профессионализма и общности судьбы и самое главное победоносного настроения. И это также проявляется у моряков советских ПЛ. Конечно море можно и не любить. Но нужно понимать, что только выдержка и закалка позволяют ощутить себя победителем. Настоящий военный моряк (бизнесмен) гордится своим умением оставаться хозяином положения в шторм и переносить все тяготы и неприятности, вызываемые подводным плаванием (битвой с конкурентами).

Нужно выращивать в себе чувство победителя. И в этом смысле интересен случай, описанный в книге Маккея "Как уцелеть среди акул", о выживаемости предпринимателей в американской рыночной экономике.

Генерал Уэстморленд проводил однажды смотр взвода десантников-парашютистов во Вьетнаме. Проходя вдоль шеренги, он задавал каждому вопрос: "Ну как, сынок, тебе нравится прыгать?" "Очень нравится. сэр!" – прозвучал первый ответ. "Ну что, нравится тебе прыгать?" – спросил он следующего. "Самое сильное переживание в моей жизни, сэр!" – воскликнул парашютист. "Ну что, нравится тебе прыгать?" – спросил он третьего. "Терпеть не могу", – ответил тот. "Так почему же ты это делаешь?" – "Потому, что хочу быть среди тех парней, которым нравится прыгать".

Сейчас в настоящее время первоочередная общенациональная задача в России это выращивание таких победителей, которые бы могли активно действовать в слаженных командах.

Скорее всего, тут нужно подходить с тем же подходом, как это делает Деннис Коннор, человек, который положил конец победам австралийцев в гонках яхт и вернул в США кубок Америки, одержав победу на четырех дистанциях. Он объяснил в нескольких словах, как он этого добился: "Я окружаю себя только лучшими людьми и благодаря этому выгляжу лучше".

Настоящие победители умеют быстро вновь обрести спортивную форму и после сильного удара. Это очень важное для руководителя инстинктивное чувство, независимое от того, стоит ли он у руля двенадцатиметровой яхты или во главе предприятия стоимостью в миллион долларов.

Победители окружают себя другими победителями. Победитель знает, что он победитель. Он не нуждается в том, чтобы его окружали второсортные людишки и подхалимы. Он знает, что одержит больше побед и пойдет дальше, имея соратников, которые не только в состоянии не отставать от него, но могут и его кой-чему научить.

В этом смысле атаки советских ПЛ являются идеалом для любого российского бизнеса.

Наиболее удачный пример героического подвига близкого по характеру с предпринимательской энергией – это действия А. И. Маринеско. Это можно привести в качестве идеального примера по анализу повести Александра Крона "Капитан дальнего плавания".

Одной из наиболее удачных операций можно считать атаки советских пл. под руководством Маринеско А. И. Он был командиром подводной лодки М-96, так называемая «Малютка» по аналогии с малым предприятием. Например такие лодки совершали самостоятельные походы в течении 11 и более суток. Она пересекла до 20 линий минных заграждений!! и вернулась на Родину. Экипаж «малютки» отличался выдержкой, мужеством, высоким пониманием воинского долга. А командир пл. Александр Иванович Маринеско был настойчив в поиске врага и искусен в торпедных атаках.

За годы войны А. И. Маринеско по объему потопленного тоннажа занял одно из первых мест среди подводников не только Балтийского, но и других флотов Советского Союза. Он совершил ни с чем не сравнимый подвиг. В ночь на 30 января 1945 года на подходе к Данцигской бухте Маринеско атаковал шедший под сильным конвоем транспорт водоизмещением 25 тысяч тонн – " Вильгельм Густлоф". На его борту находилось более 6 тысяч гитлеровцев, в том числе 1500 офицеров и выпускников-подводников. Этим количеством людей можно было укомплектовать 35 экипажей подводных лодок!!! Три дня Берлин был в трауре по случаю такой невосполнимой потери!!!

Маринеско был объявлен личным врагом фюрера.

В этом видна важность человеческого капитала. Так как поражение живой силы конкурента приводит к тому, что победа оказывается на стороне победителя. Так как воссоздание человеческого капитала более важная часть и существенная потеря приводит к трагедии нации.

Но очень часто возникают непонимание, того, что казалось бы удача как и точное попадание в цель может приносить только один небывалый успех, как куча денег, свалившаяся на голову счастливчику.

На Западе средства массовой информации, поставленные на широкую ногу практически мгновенно отреагировали на это событий. В СССР это событие известное как "атака века" замалчивалась. И это привело к тому, что советское общество лишилось чего – то очень важного для своей выживаемости.

В книгах по современному бизнесу очень часто указывается, что нужно выискивать в компаниях специалистов и людей, обладающих нестандартным подходом, людей мыслящих не в рамках общего массового сознания. Людей, которые стремятся чего – то усовершенствовать, активистов производственного движения. Они вечно носятся обуреваемые внутренней активностью и часто их не понимают. Они страдают множествами недостатков. Но в условиях высочайшей конкуренции высококвалифицированный и отточенный в мировой конкурентной борьбе зарубежный бизнес понял, что такие люди весьма ценны и поэтому очень часто от таких людей зависит судьба компании. Хотя может быть с первого взгляда и кажется, что их поведение весьма некорректно и абсурдно. Такие люди имеют очень тонкую интуицию и обладают сверхтонким чутьем на поиски различных усовершенствований, на активные действия.

К таким примерам для подражания можно отнести активную генерацию творческой энергии Александра Ивановича. Но самое главное нужно также воспринять и то, что последовало за этим подвигом.

Когда в СССР – России говорят о какой-то загубленной советским образом жизни честной невинной душе, то почему-то сразу показывают пальцами на чиновников, на тупых и без-

душных начальников, на вождей. Но кто их всех создает? Они разве появляются из иного мира? Они все вышли из народа, дети семьи трудовой. Они порождены системой взаимоотношений. Трудящиеся приходят на работу и видят свое предприятие погибающим и разваливающимся. Они надеются на мудрого руководителя, на своих старших и младших начальников, на правительство. Но надо реально представлять...

Как-то в свое время внушили сказку для советских детей о том как круглосуточно горит свет в окне Кремлевской башни и Великий Вождь неустанно думает о народном благе. Но надо быть реалистами. Пора стать взрослыми людьми.

Во всем мире гражданам демократических стран совершенно ясно, что правительство ничего не делает, а все делают конкретные люди. Что Россия ничего не делает. Делают россияне. Организации ничего не делают. Делают конкретные работники и руководители.

Когда человек понимает, что ответственность несет он сам, а результат зависит непосредственно от него, он преобразается. Необходимо всегда помнить и о приближавшейся опасности и быть готовым к решению и преодолению трудностей.

Особенность в действиях современного предпринимателя состоит в том, что у него нет вышестоящего руководства. Это налагает на него особые требования по работе на предприятии.

Некоторые объясняют успех атаки «С-13» – случайной удачей.

Сама по себе случайность это результат того восприятия интуитивного чувства личности, соприкасающейся с тем неосознанным миром, из которого выходит понятие случайности победы, случайности сделки.

В книгах по бизнесу часто указывается, что вы должны постоянно работать и в результате этого у вас как бы случайно при столь активном действии выйдет, то к чему вы стремились. При этом это даже может и для вас казаться случайностью на первый взгляд. Получив желаемое, вы оглянетесь назад и, увидите гору сделанного. Вы поймете, что эта случайность для вас не была как таковой легкой добычей.

Поэтому анализ действий Александра Ивановича дает поддержку для производственных и коммерческих действий российских предпринимателей. Если изучать книги по зарубежному бизнесу и анализировать работу Маринеско, то можно найти много похожего.

Маринеско дает на этот счет множество своих советов.

Маринеско говорил: "Лодка (бизнес) – как человек. У каждой свой характер, свои достоинства и недостатки. Все это командир должен понимать до тонкости".

Он был экспериментатором.

"...С тактико-техническими данными следует считаться. Но молиться на них тоже не следует. Автономность, если потренироваться и затянуть потуже ремешки, можно увеличить. Можно быстрее погружаться и быстрее всплывать. Быстро погружаться рискованно, но если трюмные и рулевые – мастера своего дела, риск оправдан. Мало торпед – значит, надо стрелять без промаха, и не пренебрегать пушечкой – она годится не только против самолетов.

Легко загорался необычной идеей, не боялся парадоксальных решений и не любил категорических запретов, пресекающих в корне всякую фантазию. Как большинство талантливых людей, он был человек неожиданный.

Из воспоминаний Маринеско:

"на девятый день пребывания в море все мы очень устали. Много трудились, мало отдыхали. По несколько раз в сутки одно и то же: "Арттревога!", "Срочное погружение", "по местам стоять к всплытию". Недовольства не ощущалось.

...теперь для срочного погружения требовалось всего 17 секунд – ни одна малютка до сих пор этого не добивалась...

Наиболее опасные проходы подлодок через минные поля.

Минреп – так называется стальной канат, удерживающий якорную мину на заданной высоте. У «М-96» было много касаний о минрепы. Это мучительно, особенно в подводном положении. Мина – это молчаливая смерть. Попал на минное поле, ползи. Иди, не виляя самым малым ходом. При касании мин о борт, не шарахаться, а осторожно отработывать назад. Тихоненько, чтобы минреп не сорвался, отводить корму, а непременно и не от минрепа, как ошибочно толкает инстинкт, а непременно в сторону минрепа. Он натягивается как струна, но должен соскользнуть мягко. Нервы при этом нужно держать в кулаке. Очень хочется поскорее убратся из опасного места – нельзя. Слышишь скрежет натянувшегося каната, его слышат все. И надо, чтобы команда знала, что у командира рука, лежащая на машинном телеграфе, не дрогнет, он не поддастся панике.

Маринеско перешел на другую ПЛ и серьезно взялся за дело. Тренировал личный состав по – своему, проводил тут же на Неве пробные погружения. К началу навигации лодка была "на товсь", дух у команды был боевой.

Держался по-товарищески, распекать не любил, но дисциплину держал крепко, такому на шею не сядешь, умел и на место поставить.

Пример упорства и настойчивости к победе проявился при потоплении вооруженного транспорта «Зигфрид», водоизмещением пять тысяч тонн.

Торпедная атака не получилась. Капитан во время застопорил ход и все три торпеды прошли по носу. Неудача не обескуражила командира. Он снова атаковал одной торпедой. Но торпеда была замечена, транспорт дал ход, и она прошла за кормой. Капитан видать был толковый.

Казалось бы все потеряно, транспорт упущен. Но у Маринеско была бульдожья хватка, отступать он не привык и подал команду на всплытие.

Предполагают, что у Маринеско было сильно воображение, когда он в детстве начитался книг о морских сражениях. Поэтому использование лодочной артиллерии он видел через огонь и дым Наваринской битвы.

С первых выстрелов «сотки» обнаружилось, что транспорт способен огрызаться. Завязалась настоящая артиллерийская дуэль.

В итоге «Зигфрид» пошел ко дну.

На отходе лодку преследовали миноносцы.

Атака века!!!! – о ней написано очень много в разных странах, разными людьми. В частности можно рассмотреть вопросы, связанные с интуицией подводника. Она сродни интуиции менеджера. Об интуиции менеджера можем привести в качестве примера высказывания известных японских бизнесменов, которые говорят, что это способность предвидеть из множества малозначимых факторов развитие события, предсказать его.

Сейчас совершенно ясно, что Маринеско вела интуиция комплексного знания опытного капитана дальнего плавания и подводника, человека нестандартного мышления, со своей высококвалифицированной командой.

Случайности и не должно было быть.

Как бывший торговый моряк Маринеско догадывался о возможных маршрутах транспортных судов!!!

Как опытный подводник он предвидел, что такие транспорты идут с сильным конвоем. Поэтому выбор крупной цели прямым образом связан с наибольшими трудностями и риском.

Командир объявил боевую тревогу, все заняли места по боевому расписанию. Начался первый этап атаки.

Затем началась погоня, она продолжалась два часа. Командир приказал выжать из дизелей все, что можно. Тут же начался крошечный ад.

Вся команда в высочайшем напряжении. Особенно механики, которые отвечают за работу механизмов. Не дай бог, что случится!!!!

В решающий момент страху негде просочиться, в этот момент человек действует.

Главное уверенность командира и его знание корабля, его возможности, уверенность в людях и дает те самые победные бойцовские свойства. На лодке лишних нет. Все выполняют свой долг и не подведут. И никто, даже сам командир не может добиться успеха в одиночку, то испортить дело может почти каждый.

Уверенность покоится на доверии. Командир вообще привык доверять людям. Но его доверие к команде, можно сказать выстрадано. Это все отражено в ремонте, тренировках, в несении корабельных нарядов. Он знает каждого старшину, каждого матроса со всеми их достоинствами, и слабостями, заботами и пристрастиями, верит им как самому себе. И доверие это взаимно. Ему тоже верят и, пожалуй, даже больше, чем самим себе.

Когда командир говорит: "НАДО!". делается то, что час назад казалось невозможным, делается потому, что сказал это слово он, командир, батя.

Приказ о форсировании двигателей был отдан командиром в спокойном тоне. Спокойствие это одно из самых трудных человеческих состояний. Спокойными бывают и равнодушные. Но сохранять спокойствие в часы наивысшего напряжения всех душевных сил – это уже величие.

Сумасшедшая гонка продолжалась еще около часа. В течение этого времени командир не сходил с мостика. Видимость была по – прежнему плохая. Временами налетали снежные заряды. Тогда все, стоящие наверху, переставали что-либо видеть. Но нет худа без добра – на лайнере и на кораблях конвоя, идущую полным ходом в крейсерском положении лодку тоже не видели.

...и вот наступил решающий момент (атаки века).

В 13.02 курсовой угол достиг расчетного. Командир скомандовал "право на борт!" и лодка легла на боевой курс. Начался заключительный этап атаки. Все продумано. Угол встречи торпед с целью 90 градусов – идеальный угол. Далее следуют команды "стоп дизеля" включаются электромоторы, лодка вновь принимает позиционное положение, нос слегка приподнят, чтобы торпеды при выходе не шлепнулись на волну, затем "малый вперед!" и "торпедные аппараты товсь!".

Внутри лодки грозное затишье, она уже не грохочет и не содрогается. Шум винтов едва слышен на фоне налетающих на рубку тяжелых январских волн, люди примолкли, чтобы не упустить слова команды. "На товсь" не только торпедисты, но и рулевые-горизонтальщики, их задача – мгновенно переложить рули в момент, когда лодка, выпустив торпеды и потеряв при этом почти десятую часть своего веса, под всплывает с дифферентом на корму. А следующей командой будет "срочное погружение". Поэтому трюмные машинисты тоже на «товсь», им предстоит в считанные секунды принять в цистерны многие тонны морской воды.

Все эти согласованные действия должны произвести многие люди и только безошибочное сложение всех усилий обещает успех. Но всю полноту ответственности за то, что все произойдет так, как надо, несет только один человек.

Тот, наверху.

И он этот человек спокоен, потому что убежден: все произойдет именно **так**. Для этого прожита многотрудная жизнь моряка, для этого пришлось много изучать лодки, таблицы, штурманские приборы, двигатели и оружие, накапливать опыт в боевых походах, проводить бесконечные тренировки, для того, чтобы добиться от каждого члена экипажа на первый взгляд противоречивых качеств – быстроты сообразительности и автоматизма действий.

Несколько последних длиннейших секунд. Наконец цель заполняет собой поле ночного визира и крестовина рассекает ее точно посередине.

– Пли!

Опять длиннейшие секунды ожидания...

И вот в самую последнюю из этих неправдоподобно длинных секунд – грохот взрывов.

На этот раз торпедная атака была проведена идеально. Все три выпущенные веером торпеды попали в цель. Они не просто попали, а поразили самые уязвимые места, разрушив попутно многократно рекламируемую в фашистской печати версию о непотопляемой конструкции суперлайнера. Лайнер затонул примерно через полчаса.

Сознание консервативно. Особенно в реальности представления практической атаки подводников. Казалось бы, что просто подплыть и выпустить торпеды и ты уже герой.

Но это только начало того, что в общем можно назвать героическим подвигом. И в этом случае судьба Маринеско является реальным отражением характерного советского подвига. Этот подвиг с одной стороны является героическим, принадлежащим к истории человечества. При этом оборачивается лишениями и трудностями для непосредственных участников событий, в том числе, и для командира.

Командир знает, что прежде чем добраться до противника, подводная лодка ежедневно подвергается смертельной опасности от мин, сетей, катеров – охотников за подводными лодками, самолетов, береговой артиллерии. Намечая цель для атаки, командир твердо знает: чем крупнее и значительнее цель, тем сильнее она будет защищена конвоем из боевых кораблей. Против них одна защита – скрытность, маневр.

Один военнопленный немец непосредственный участник атаки, служивший на кораблях сопровождения, сказал, что миноносцы сбросили порядка двухсот глубинных бомб при поиске лодки Маринеско. В поиске участвовало шесть миноносцев. Сами же моряки насчитали порядка двухсот сорока разрывов.

Расчет Маринеско был верен – охранение никак не ожидало нападения со стороны берега и в первую минуту растерялось. Это дало возможность лодке оторваться от преследования и уйти на глубину. Но когда корабли охранения нащупали все таки примерное местонахождение лодки, сказались трудные стороны принятого решения. На прибрежных глубинах, не превышающих сорока метров, легче обнаружить и обложить, как зверя в лесу: притаившуюся лодку. И вот тут Маринеско проявил все свое искусство маневрирования. Это было хождение по краю бездны – один неверный шаг, и гибель неизбежна. Прижаться к дну нельзя – там могут быть донные мины. Держаться близко к поверхности опять – так нельзя, чтобы не попасть под таран. Оставалось вертеться в тесном водном пространстве, стараясь в меру возможности дезориентировать противника. Для этого, по существу, был только один способ – подставлять его акустическим приборам как можно меньшую, все время изменяющую свое положение площадь и таким образом искажать получаемые приборами сигналы.

И если ни одна из двухсот сорока бомб, сброшенных на лодку в течение часа не повредила прочный корпус (мелочи вроде разбитых сотрясением лампочек и вышедших из строя приборов не в счет) даже непосвященному, должно быть ясно: секрет успеха не в удачливости, а в хладнокровии, мастерстве и интуиции командира.

Акция возмездия длилась в течение часа и команда Маринеско вышла победителем в этом поединке.

Особенно сейчас понятию интуиции уделяется особое внимание в сфере мирового бизнеса. Маринеско этим свойством обладал в совершенстве.

Почти час шел этот странный бой, в котором противники не видели друг друга, играли в жмурки. Нужно было обладать вдохновенным спокойствием, что бы уловив момент, когда у противника иссяк запас глубинных бомб, дать полный ход и вырваться из опасного района.

Кроме таких трудностей произошедших во время этой атаки можно также сказать и о том, что было выпущено четыре торпеды, но одна из них застряла в торпедном аппарате, вышла наполовину!!!!

И в этом виде она представляла смертельную опасность для корабля. Достаточно торпедой сдетонировать от взрыва глубинной бомбы и гибель неизбежна.

Кроме этого транспорта лодка потопила еще вспомогательный крейсер «Штойбен». Но ему в истории было отведено незначительное место по отношению к гибели «Густлова». Гитлер был настолько взбешен, что приказал расстрелять начальника конвой.

Анализируя величие этого подвига и все последующие социально-идеологические «разборки» в которые оказался втянутым Маринеско, можно просто сейчас поражаться тем парадоксам, в которые попадают национальные герои или люди обладающие возможностью и способностью действовать в экстремальных ситуациях и абсолютно беззащитные в иных видах своей деятельности. Общеизвестно, что продвижение по службе в советское время для определенной части советских людей касалось не сколько профессиональных качеств, а умения активно действовать на общественно-политической работе. Это необходимо, но в данном случае от таких лидеров требовалось обладать умением и свойством понимать других лидеров, которые выявляются в совершенно иных ситуациях. Поэтому ценный фонд советских менеджеров, умеющих проявить себя в критических ситуациях, был практически уничтожен. Его задушили мелкие пиратские вылазки людей, совершенно не понимающие психологии нестандартного мышления.

В качестве примера для анализа мы используем выдержки из статьи Л. Ф. Добротворского "Уроки Морской войны".

"Как известно, в наших морских и сухопутных сражениях с японцами нам часто по необходимости приходилось вести артиллерийский бой на таких огромных расстояниях для которых у нас не были приспособлены снаряды, и потому мы не имели никакой физической возможности видеть, что они делают, попадают, или не попадают, долетают или не долетают, берут ли правее или левее, а следовательно нам не по чему было исправлять наводку своих орудий. В этих случаях мы стреляли как слепые наугад и поэтому очень подходили к тем условиям, когда упражняющемуся в стрельбе из ружья никогда не показывают наблюдатели, корректирующие стрельбу ни направления его пули, ни номера, куда они попадают, ни самого щита. Что он будет знать о своей стрельбе? Ровно ничего, хотя бы палил всю жизнь!

Это очень важный момент касается не только стрельбы, но и относится к современному периоду, относительно реального восприятия той конкретной информации, которая лежит рядом с нами. Эти разговоры возникают часто среди специалистов, имеющих различную политическую окраску. Ослепление неудачей в создаваемой рыночной экономике, приводит к тому, что некоторые полагают, что создание барьеров против иностранного вторжения приведет к более благоприятному развитию. В этом случае мы будем опять палить без корректировки своих действий относительно реакции конкурентов и поведения клиентов.

...несмотря на громадную дальность полета снаряда из крупных пушек (15–17 верст), мы принуждены были узаконить стрельбу не далее 5 верст...

Для нас, мало думающих, плохо работающих в своем деле и с полным недоверием относящихся к новым изобретениям, всегда приятнее предполагать, что наше дело закончено, что мы пользуемся последними плодами его. Но не так рассуждали другие...

Когда нашим светилам говорили, что японцы стреляют с 12 верст, то они, смеясь, отвечали: "Пусть себе валяют хоть с 15 верст, мешать им не будем; пусть себе глупят, это только нам на руку: снаряды без толку расстреляют, а тут мы их и дойдем".

По наивности мы думали, что они только постреляют и поугауют нас некоторое время с 12 верст, а в конце концов подойдут же для настоящего решения боя на узаконенное наукой расстояние и тут же жестоко поплатятся от наших многочисленных пушек...

Между тем чего же проще: снаряд несется с невероятной быстротой 15 и более верст, а используется им для нанесения вреда неприятелю всего для 5 верст. Зачем же прощать этот промежуток в 10 верст? Японцы и не простили!...

Они разработали снаряд-мину, которая давала массу густого дыма разного цвета и была удобна для пристрелки.

Почему же эти, так называемые глупые дикари могли заблаговременно позаботиться о науке и даже сверхнауке, а мы, просвещенные моряки, остановились на полнауке?

Почему же ни Техническому комитету, ни начальникам артиллерийских отрядов, ни многочисленным начальникам Тихоокеанской, Черноморской и Балтийской эскадр не пришло в голову усовершенствовать стрельбу настолько, чтобы пользоваться для поражения неприятеля всю дальностью полета снаряда?

Ведь вслед за этим само собой велись бы: и большие углы возвышения орудий и другие таблицы стрельбы, и лучшие дальнемеры, и оптические прицелы, и чувствительные дальнобойные гранаты”.

Когда мы говорим о развитии электронизации, то тут уместно отойти от исторического анализа и увидеть явную аналогию, касающуюся вопросов связи качества и развития этих направлений. Как мы видим, технологически пушки могут решать задачи дальнего боя. Но не имеют эффективной возможности из-за отсутствия соответствующей поддержки измерительной техники. То же самое возникает и на производствах. Существующее технологическое оборудование могло бы работать более эффективнее, если бы имело соответствующее оснащение, позволяющее более лучше исследовать и управлять процессами с целью получения продукции высокого качества, экономии в затратах и энергии и т. п.

Но на самом деле реальность отражена в нижеследующем историческом аналоге.

“Если мы теперь нарвались на безнаказанное истребление нас с огромных расстояний, с которых мы в самые сильные бинокли видели только трубы и мачты противника; если мы нарвались на такой быстрый ход его эскадры, который нам и во сне не снился, то кто поручится при существующей у нас безответственности береговых властей и флотоводцев, при безграничной слепой их воле, что мы не натолкнемся в будущем на еще большие сюрпризы: на такие гранаты, на такие ядра, которые будут нас сжигать, испепелять или мгновенно отравлять, на такие пушки, которые будут действовать как пулеметы, на такие мины, которыми можно будет бить за несколько миль?!”.

Теперь же вывод первый: кто бы нами не командовал – Рождественский, Дубасов, Скрыдлов... – и кто бы на наших судах ни плавал, погром наш... неизбежен.

Вывод второй: тактических и других ошибок было сделано много... но не они привели нас к поражениям.

Вывод третий: японцы, обеспечив себя громадным ходом, дальнобойными гранатами, и подводными лодками с нетерпением ждали появления нашей морской силы, чтобы без остатка разделаться с ней...

Какой такой фатум висит над нашими головами, что японцы и другие нации могут приходить к верным решениям, мы же ни как не можем!...

Ведь всякое дело мы умеем как-то так запутать, так удалить от здравого смысла, что просто страшно становится за судьбу России и всех нас.

Взять хотя бы понятия о флоте (малом и среднем бизнесе).

Его с развязностью считаем каким-то подспорьем армии (в промышленности), на манер понтонов или обозов...

В понятие военного корабля (бизнеса) включаем всякую железную посудину (всех жуликов), лишь бы на ней стояли пушки и минные аппараты. Всю оценку личного состава определяем его удалью и отвагой, нисколько не смущаясь прикрывать им не только свое невежество по всем техническим вопросам, но даже чуть ли не с полной радостью готовы заменить это удалью: пушки, снаряды, башни, броню и машины современных кораблей. Без малейшего смущения выпускаем в офицеры недоученных кадетов и без всякой церемонии наполняем корпус случайным подбором мальчишек даже без намека на конкуренцию’.

Нужно анализировать существующую ситуацию по развитию творческих личностей из истории. Так в частности, первую по времени книгу "Морская тактика" во Франции написал

не адмирал, а судовой поп-иезуит Павел Гост. Характерно, то, что он к военно-морскому делу прямого отношения не имел, и плавая на кораблях, только исполнял свои обязанности священника. Однако никто из адмиралов не мог до него с такой глубиной составить знаменитые правила маневрирования флотов и ведения морского боя. Эта книга стала учебником на многие годы: старые адмиралы, как школьники, учились по ней воевать на море. Потрясающий пример парадокса. Во второй половине XVIII века англичане тридцать лет подряд терпели неудачи на море и не знали толком – почему? Это до крайности взволновало общественное мнение Англии. Моряков обвиняли в трусости, некоторые адмиралы пошли под суд и были расстреляны. А действительная причина неудач так и не была установлена знатоками военно-морского дела. Ее открыл как раз посторонний мирный человек, далекий от флота – шотландский мелкий чиновник Джон Клерк. Ни моряком, ни военным он не был, и что больше всего удивительного, никогда раньше не плавал на кораблях. Но сложилось так, что сухопутный незаметный чиновник, видевший корабли только с берега, дал Англии ключ к завоеванию морей. Чтобы спасти военную честь родины, этот Джон Клерк, в порыве оскорбленного патриотизма, фанатично стал искать причины: почему английские корабли не побеждают? Для изучения морского дела он не поехал на море, а сел за стол и, как в игре в шахматы стал расставлять кораблики и затем вычерчивать схемы на бумаге, постигая законы, методы и приемы морского боя, построения судов в боевой порядок и т. д. К счастью, он не был заражен профессиональной рутинной, на его здравый смысл не давили общепризнанные морские теории, высокие чины, традиции, заветы, и заповеди стратегов и тактиков морского боя. Отрешившись от проторенных путей, Клерк впервые посмотрел на морское дело проницательным взглядом постороннего человека. Свежесть необычного восприятия и природный талант привели его к великому открытию, что английские моряки имели ложное представление о морской тактике: обязательно сражаться с противником в одной кильватерной колонне, корабль против корабля. И у Джона Клерка, который был свободен от предвзятых идей, явилась дерзкая мысль – написать произведение о новой морской тактике. Обвинение английских моряков в трусости Клерк отрицал, но зато мудрствующих адмиралов он уличил в невежестве. Он рекомендовал не стесняться, ломать свой кильватерный строй, сам по себе не имеющий никакого значения, и делить эскадру на отдельные отряды. Один из этих отрядов, смело вклинившись в строй противника, нападает на его отрезанную часть, другие тем временем препятствуют противнику оказать помощь атакованным судам. В таких случаях неприятель не может отказаться от боя без риска потерять часть своих кораблей. Клерк убеждал не бояться, если бой превратится в общую свалку – выгода будет на стороне того, кто это сделает первый, сделает сознательно, по расчету, внезапно. От такой внезапности противник теряется и, заражаясь паникой, приходит в беспорядок. Словом, дезорганизовать противника, нарушить его органическую цельность, смешать строй – вот путь к победе. С появлением в свет выдающейся книги Дж. Клерка англичане круто изменили методы и приемы ведения морских сражений, руководствуясь ею, они одержали ряд блестящих морских побед – при Доминике, Сен-Винсенте и Трафальгаре.

Нужно представлять каждому работнику предприятия, что все в производственном рыночном мире взаимосвязано. Вы плохо говорите о своем предприятии!!!! Вы сами торпедируете свой отсек и таким образом брешь придется заделывать всей вашей команде. А денежки идут из одного кармана.

Для прослушивания конкуренты могут сбрасывать радиобуи и определять местонахождение лодок, преследовать их в нейтральных рыночных водах. Поэтому все зависит от слаженности действий собранных экипажей (производственных коллективов).

В некоторых книгах указывается, что предприниматель должен работать в перспективных направлениях, для текущей работы у него имеются квалифицированные активные управляющие.

Это можно отнести и к мудрой боевой поговорке в рассматриваемой статье: "Счастлив тот начальник, который сделав сигнал начать бой, больше не будет нуждаться ни в каких сигналах".

Сейчас возникает первоочередная задача подготовки новой предпринимательской победоносной эскадры.

Поэтому задача командиров отдельных кораблей (бизнесов) представляется наиболее важной.

Они должны издавать правила, заказывать суда, подготавливать себе офицеров, команду и материальную часть... Подчинение должно вытекать не ради власти начальников, а ради тех действий и приемов, которые по общему, основательному обсуждению приведут к успеху, к славной победе над врагом... (конкурентом).

Поэтому целесообразно также рассмотреть процесс формирования и стратегию управления одного из прославленных российских флотоводцев – адмирала Нахимова.

...Адмирал едва сдерживал желание атаковать скорее врага...

Русский адмирал не сомневался в блистательном успехе... К тому же он судил о своем флоте по себе: он знал, как безгранично предана ему вся эскадра; он имел твердую уверенность, что она разделяет его геройскую отвагу, его преданность отечеству и долгу; что касается ее технического знания своего дела, то в завершившемся тогда опасном крейсерстве эскадры, при неистовых осенних бурях вдоль сурового кавказского берега, адмирал находил в этом отношении достаточно несомненных залогов.

Ничто лучше Нахимова не умел говорить с матросами, его простая, но обдуманная и исходившая от сердца речь не только была всегда им понятна, но и неизменно производила подобающее действие. Никто лучше Нахимова не изучил трудной науки обращения с подчиненными, умения согласовать справедливую строгость с заботливостью и кроткостью.

"Нельзя принять поголовно, – говорил он, – одинаковую манеру со всеми. Подобное однообразие в действиях начальника показывает, что у него нет ничего общего с подчиненными и что он совершенно не понимает своих соотечественников. А это очень важно... вся беда наша в то, что многие молодые люди получают вредное направление от образования, понимаемого в ложном смысле. Это для нашей службы чистая гибель! Конечно, прекрасно говорить на иностранных языках, я против этого несколько не возражаю и сам охотно занимался ими в свое время, да зачем же прельщаться до такой степени всем чужим, чтобы своим пренебрегать?! Некоторые так увлекаются ложным образованием, что никогда не читают русских журналов и хвастаются этим, я это наверное знаю. Понятно, что господа эти до такой степени отвыкают от всего русского, что глубоко презируют сближение со своими соотечественниками-простолюдниками. А вы думаете, что матрос не замечает этого? Замечает лучше, чем наш брат? Мы говорить умеем лучше, чем замечать, а последнее уж их дело; каково пойдет служба, когда все подчиненные будут наверное знать, что начальники их не любят? Вот настоящая причина, что на многих судах (бизнесах) ничего не выходит и что некоторые молодые начальники одним только страхом хотят действовать. Страх подчас хорошее дело; да согласитесь, что не натуральная вещь несколько лет работать напропалую ради одного страха. Необходимо поощрение сочувствием; нужна любовь к своему делу, тогда с нашим лихим народом можно такие дела делать, что просто чудо. Удивляют меня многие молодые офицеры: от русских отстали, к французам не пристали, на англичан также не похожи..."

В данном случае Нахимов затрагивает очень важную проблему, которая сейчас рассматривается в ряде учебников по иностранному бизнесу. Как быть при управлении в компании, которая постоянно подвергается атакам конкурентов и нужно держать дело в своих руках. Если ранее казалось, что система штрафов является одним из самых надежных элементов в работе, то на самом деле эта практика в компаниях прошедших жернова такой конкурентной борьбы исчезает. Так в Сони этот процесс рассматривается иначе. Здесь не говорят о наказании рабо-

чего, говорят о том, чтобы не допустить повторения брака и смягчают процесс, так как это влияет на настрой в коллективе. Такая же ситуация имела место и в американских компаниях, в которых работал автор. Никаких штрафов, никаких понижений зарплаты. Только анализ и создание комплекса мероприятий, связанных с сведением брака и ошибок к минимуму.

Важно только одно, что как только работник обнаружил брак на потоке, он должен немедленно сообщить менеджеру об этом происшествии.

На некоторых российских предприятиях введение штрафов не дало эффективных результатов и привело к озлоблению рабочих и естественно к утрате лидирующих позиций. Увеличилась конфронтационность.

Для лучшего усвоения материала целесообразно почитать книги о морских сражениях, о морских разбойниках и пиратах, о жизни замечательных флотоводцев и путешественниках. Также целесообразно пересмотреть исторические фильмы на эти темы и организовать хоровое пение песен по этой тематике.

Предприниматели после прослушивания данного учебного курса в конце национально-патриотических занятий, сидя за столом, крепко сжав кулаки, несколько раз убежденно повторяют слова:

– Никто не имеет право самостоятельно покидать аварийный отсек!!!!

Затем поют или прослушивают песню В. Высоцкого:

Спасите наши души.
Уходим под воду
В нейтральной воде.
мы можем по году
Плевать на погоду, —

Суворов А. В. Наука побеждать

Тяжело в ученье, легко в бою

Многие полагают, что предприниматели это те, кто наваривается, кто только хапает, кто только сидит в ларьках или кто благоухает в офисе. На самом деле исследования и опросы граждан показывают крайнюю некомпетентность в этих вопросах.

Многие полагают что предприниматели это капиталисты, другие говорят добрые слова только о предпринимателях, которые непременно сами должны чего-то делать и при этом обязательно своими руками или с помощью различных орудий, (чтобы были мозолистые руки). При этом мозоли в голове почему-то не учитываются.

Другие пылают ненавистью к торгашам. При этом сами «торгаши» про себя могут говорить, что мы торгаши (мазохистские явления в коммерческой бизнесе).

В фильме «Коммунист» – главный герой, олицетворяющий идеальный образ коммуниста, работал кладовщиком.

Хотя товарищ Сталин говорил: " что в рядах коммунистов все еще царит высокомерие и пренебрежительное отношение к торговле вообще..., второстепенное дело... а работников торговли – как конченных людей. Эти люди не понимают, что советская торговля есть наше родное большевистское дело, а работники торговли, в том, числе работники прилавка, если они только честно работают – являются проводниками нашего революционного большевистского дела".

И. В. Сталин. Краткая биография. Москва, 1950 г.

Но что является самым трудным и практически непонимаемым на большинстве деловых предприятий, то это необходимость в обучении и одновременно с этим приспособлении к быстро изменяющейся ситуации. Возникает ощущение того, что россияне утратили чувство возникающей опасности. Будь то неожиданные увольнения на производстве или развитие конкуренции со стороны соседних компаний. Например, резкая потеря постоянной клиентуры воспринимается работниками некоторых предприятий, как случайный процесс, а не закономерность и во всем могут винить свое руководство или Правительство. Но при этом своей вины не ощущать. Даже возник общенародный лозунг: Стабильность.

Хотя в любом учебнике или советах предпринимателей западного бизнеса указывается, что нужно окружать себя только победителями, что нужно всем думать на предприятии о том, как выжить. Что армия должна состоять из настоящих бойцов, а не из сильного командира и слабосильных воинов. С такой армией побед не выиграешь и в жесткой конкурентной борьбе не устоишь.

Для усиления фактора обучения на выживаемость и развитие победоносных свойств необходимо изыскивать такие аргументы и приводить такие примеры, которые были бы неоспоримы в любой конфликтной ситуации, где бы она не возникала, по вопросам выживаемости, желания победы, обучения.

К таким неоспоримым моментам в истории Отечества необходимо отнести жизнь и творчество Суворова Александра Васильевича. Такой предлагаемый подход в изучении российской истории как бы связывает два казалось бы совершенно разных учебных предмета: историю и бизнес. Это соответственно дает новое понимание ценности в изучении такого предмета как история, даже для тех, кто особо не тянется к таким знаниям. Но если он хочет стать настоящим рыночным бойцом, то суворовский флаг в руки!

Горжусь, что я русский!

Суворов

Необходимо обратить особое внимание на творчество А. В. Суворова. Потому, что военное искусство, которым он обладал в совершенстве, является творческим и поучительным для сегодняшнего момента. Российские предприниматели и рабочие должны обратить на сам процесс подготовки войск, который позволил привести армии Суворова к блистательным победам. Этот подход и методы несомненно помогут в становлении и выживаемости российских предприятий.

Конечно, многие зная его биографию, зная его как национального непобедимого героя может быть и не увидят ничего удивительного в этом. Русские бизнесмены, взяв из его многочисленных описаний походов и жизни отдельные фрагменты, найдут то, что необходимо для значимости обучения в условиях ведения бизнеса и роли славного исторического прошлого.

Великий полководец сам, невзирая на свое величие, не гнушался и занимался, для того, чтобы победить.

Уже будучи знаменитым и непобедимым он совершил свой знаменитый Альпийский поход, чтобы спасти армию и не позволить неприятелю ее пленить.

"Место, дочитанное вчера, заложено сухим кленовым листом. Сладко забилося сердце Александра: вчера он уже заглядывал вперед и догадывался, каковы-то предстанут воинам Ганнибала Альпийские горы, как-то пойдут по кручам и узким тропинкам тяжкие, громоздкие слоны и, главное, что скажет своим воинам перед битвой Ганнибал...

Речь Ганнибала окрылила войско. Исполняя жар и бодрости, воздели все руки и засвидетельствовали, что готовы следовать всюду, куда он их поведет.

Армия Ганнибала вступила в горы.....

.....21 сентября армия Суворова через Белинцону двинулась к Сен-Готарду...

...Альпы встретили Суворова дождями и мглой. Дождь почти не переставал. Горные речки и ручьи вздулись. Ноги солдат то скользили, по мокрой гальке, то вязли в глине. Дорога шла вверх, то вниз с крутыми спусками и подъемами по скользким косогорам. Речек и ручьев встречалось множество, их переходили вброд по колено, иногда по пояс. Суворов задал быстрые марши. Солдаты выбивались из сил, срывались с крутизны и разбивались. Несколько вычуженных лошадей скатилось в пропасть.

Тем не менее солдаты сохраняли бодрость и веселье. Они догадывались, что этот поход – последний. Что Суворов ведет их домой. Никто не сомневался. В невзгодах винили не Суворова.

Суворов ехал среди солдат на казачьей лошади, легко одетый, накрывшись от дождя «родительским» плащом из тонкого, ничем не подбитого сукна. На голове Суворова красовалась, свисая намокшими полями, широкая итальянская шляпа.

Главные силы французов защищали перевал. Численность французов не превышала силы Суворова, но выгоды позиций утраивали их мощь. Суворову приходилось штурмовать естественную крепость.

Для атаки Суворов приказал Багратиону зайти в тыл французам. Для этого отряду Багратиона пришлось решать невероятную трудную задачу. Карабкаясь по скалам, местами почти отвесным, солдаты встречали сильный отпор французских горных стрелков. Маскируясь скалами и большими камнями, из-за гребня утесов французы поражали наступающих метким огнем. Солдаты Багратиона упорно лезли на крутизны, чтобы зайдя французам в тыл, принудить их к отходу.

Суворов приказал атаковать уже в третий раз. В это время солдаты Багратиона зашли в тыл. Пораженные этим невероятным подвигом французы очистили перевал.

Считая свою позицию неприступной, французы не собирались разрушать Чертов мост. Пробиваться через туннель под картечными выстрелами значит даром губить солдат. Суворов приказал двум ротам егерей зайти в тыл французам справа и слева. С одной стороны вздымались почти отвесно скалы, с другой – гремела в туманной бездне Рейса.

Егеря приступили к выполнению безумно смелого маневра. Одна рота цепляясь за малейшие выступы скал полезла вверх, второй после опасного спуска в русло реки пришлось переправляться вброд по стремнине, а затем карабкаться под огнем метких стрелков на крутизну противоположного берега.

Мост был взят.

Казалось путь свободен. Но австрийцы обманули Суворова.

Любому бизнесмену надо быть готовым к тому, что клиенты, партнеры могут подвести при этом не по своей вине. Ситуация на рынке может измениться не в лучшую сторону. Нужно всегда разрабатывать подстраховочные операции.

На картах, которые они ему дали был намечен маршрут. Однако на практике тут не оказалось даже горных троп.

У Суворова оставался путь обратиться назад на старую опять занятую французами дорогу. Но он решил идти вперед.

Никогда в мире ни одна армия не проходила по такому пути, какой избрал Суворов, и никто из полководцев всемирной истории человечества, кроме него не решился бы подвергнуть свою армию таким испытаниям.

Армия Суворова, измученная семидневным непрерывным маршем истратила весь провиант. Обувь у всех солдат была разбита. Много выючных лошадей пропало в дороге вместе с выюками, свались в пропасть. Тем не менее Суворов приказал выступить из Альторфа в Муттенталь через хребет ранним утром 27 сентября.

Чем выше, тем охотничья тропа делалась круче, местами совсем пропадая на голых лбах утесов. Сначала ноги людей увязали в глине, а выше утопали в рыхлом снегу. Местами идти можно было только гуськом, в одиночку. Облака то кропили дождем, то опускались и охватывали солдат густым туманом. Одежда у всех промокла. Ветер сушил ее, но леденил тело. Привалы делались там, где возможно, на больших площадках, открытых ветрам. На биваках находили мало топлива, чтобы обогреться и думать не приходилось: на огне пеклись только лепешки из розданной муки. Выюки с остатками провианта шли позади.

На подробных картах Швейцарии, путь проделанный Армией Суворова через Росшток, до нашего времени обозначается словами: "Путь Суворова в 1799 г". Некоторые русскоязычные молодые американцы совершают такой переход, повторяя поход А. Суворова.

Но это было не все. Разведка обнаружила, что австрийцы опять обманули полководца. Австрийская армия ушла, не дожидаясь прихода Суворова.

Проводники сообщили, что передовые части Массены ждут армию Суворова. Болтливые французы хвастались, что Массена обещал пленным русским генералам свидание с Суворовым и со всем его штабом. Он считал, что русские в Альторфе попали в мышеловку и всей армией не миновать плена.

Но французы стали в тупик, на застав Суворова в Альторфе. Они не хотели верить, что он предпринял с армией переход через хребет Росштока.

Маленькая армия Суворова, вконец истощенная без обуви и продовольствия, не могла противостоять большой и хорошо вооруженной армии Массены, привычной к горным переходам.

Никогда русская армия не находилась в столь отчаянном положении. Оставалось только одно с оружием в руках пробиться в Россию или всем погибнуть.

Совет решил пробиваться с боями.

29 сентября начался поход. Массена рассчитывал обмануть Суворова и завлечь русскую армию в ловушку.

Но Армия Суворова отчаянно сопротивлялась и ожесточенно пробивалась с боями. Французы отступили, полагая, что армия погибнет от холода и голода в горах. Пушки пришлось оставить. Для них вырыли братскую могилу и захоронили, поставив крест.

Все пережитое и испытанное раньше солдатами Суворова побледнело перед тем, что они вынесли, переходя хребет Рингенкопфа (Паникс).

Босая, голодная армия переходила снежные вершины, побеждая суровую природу, неприступные скалы, дождь, жестокие выюги. Русские сохранили оружие, но штыки, создавшие славу суворовским солдатам, теперь служили им вместо альпенштоков. Они втыкали штыки в снег и расселины камней и помогали солдатам взбираться на кручины.

Спуск с Рингенкопфа был труднее и бедственнее подъема. Ударил мороз. Сильный ветер сдувал со скал снег, полируя ледяную поверхность. Все зазубрины и впадины сглаживались – негде было утвердить ногу. При спуске погибло много солдат. Только в Иланце солдаты добыли дров, чтобы погреться и обсушиться.

Начав поход с двадцатью тысячами солдат, Суворов пришел в Кур с пятнадцатью. В боях, от стужи, голода и несчастий в горах погибло пять тысяч человек.

За спасение чести государства от посрамления и армии – от постыдного плена Павел I возвел Суворова в высочайший военный чин – генералиссимуса.

Но на похоронах Суворова ему не были оказаны такие почести. Он был похоронен по ритуалу как фельдмаршал. Сказались опять же придворные разборки и зависть, которые преследовали великого полководца всю жизнь со всех сторон.

Талантливым, богатым и преуспевающим всегда будут завидовать и озлобляться на них. Считать их виновниками своих бед.

Вот можно привести отдельные примеры того, как в России ценили талант и способности великого полководца.

"Вашему полку, Александр Васильевич показывать пример другим!"

Оценка, данная Екатериной работе Суворова в Суздальском полку, возбудила к новому полковнику недоброжелательство и зависть.

По новому уставу обучались гвардия и полевые войска. Суворов не получил ни повышения, ни нового назначения.

Про Суворова распространяли слухи, что полковник на Новой Ладогe продолжает чудить... По слухам, он изнуряет солдат непосильными работами. Специально для проверки посылали губернатора. Тот осмотрел полк и остался им доволен.

Легенды и анекдоты сопровождали движение «планиды» Суворова. В солдатских байках было много и правды и небылиц, но в целом все это говорило о той безмерной солдатской народной любви к полководцу.

К этому состоянию души и должно стремиться современное руководство частных компаний, для того чтобы одерживать победы на конкурентном рынке.

По слухам Суворова хотели отдать под суд за то, что взял крепость без приказа. По этому поводу Екатерина написала поперек приговора знаменитую фразу: "Победителя не судят!"

В принципе такая оценка должна подходить к любому виду бизнеса. Если бизнес живет, рабочие имеют работу, владелец бизнеса наряду с этим занимается благотворительной и общественно-политической деятельностью, то можно закрыть глаза на разные финансовые нарушения, которых может быть великое множество вследствие несовершенства законов для рыночной экономики.

Число турок Суворов определил на глаз в десять-двенадцать тысяч. У Суворова было всего три тысячи...

... Не выдержав натиска, турки дрогнули и побежали, бросая оружие и амуницию. Турецкий обоз и все пушки достались победителям...

... День был из ряда вон знойный, многие солдаты пали от солнечного удара. Суворов весь день провел на коне. В одной рубашке, с обнаженной головой, безоружный, с нагайкой в руке, он появлялся в разных местах боевого поля под неприятельским огнем – отдавал приказания и командовал, ободрял солдат веселыми шутками.

Суворову приходилось не только побеждать неприятеля, но еще завоевать право на самостоятельность, побеждать косность, преодолевать козни завистников. Эти победы давались ему труднее, чем победы на полях сражений и уносили много здоровья и сил.

Такое явление имеет место сейчас на многих предприятиях. Торможение на предприятиях вызывается не сколько технологическими, сколько психо-социоорганизационными факторами, т. е. определяются человеческим фактором.

Активность Суворова не ослабевала с годами.

При назначении командиром Кременчугской дивизии он был готов приняться за ее обучение с таким же рвением, как двадцать с лишком лет назад взялся за дело новый командир Суздальского полка...

...Ты отличишься сначала перед солдатом, тогда тебя и начальство отличит – учил Суворова старый солдат из роты петровских ветеранов.

Для Суворова была ясна простая цель военного воспитателя: она заключается в том, чтобы создать победоносные воинские силы, ибо полководец должен побеждать.

Это стыкуется с фразой из учебника по бизнесу: чтобы выжить надо уметь побеждать.

Турки Суворова звали грозный Топал-паша. Там где русскими войсками командовал он, турки всегда терпели поражение.

Но как ни странно Суворов явился на свет полуживым: не дышал, не открывал глаз, не шевелился, не кричал. Повивальная бабка нашла младенца. Он ожил, открыл глаза и басовито крикнул.

Своим патроном и ангелом Александр Васильевич избрал Александра Невского.

Отец говорил Александру, царь Петр построил в Петербурге монастырь на том самом месте, где Александр Невский разбил шведское войско. Незадолго до своей смерти Петр перевез в этот монастырь на открытой ладье гроб с останками великого Новгородского Полководца. Сам Петр стоял на руле ладьи, а гребцами были генералы и высшие сановники.

У настоящих победителей, к которым можно отнести и Петра и Суворова, существовала сильная национально – патриотическая платформа.

В некоторых учебниках по бизнесу указывается о том, что надо создавать у себя в сознании теневые мистические кабинеты из сильных личностей всех времен и народов и учиться у них выживать и побеждать. Это существенно влияет на выживаемость национальных бизнесов.

Александр Суворов начал проходить свои военные университеты еще мальчиком, изучая жизнеописания великих полководцев. Он мысленно представлял те места сражений, трудности, которые испытывали великие полководцы, переносившие невзгоды, горечь побед и поражений со своими верными воинами.

Суворов обладал с детства мечтательным воображением. Ему слышался ропот оробевших воинов Ганнибала перед вступлением в Альпийские горы, рев горных рек, боевые крики...

С детства Александр был очень начитан. В России дворянам давали очень хорошее образование. Суворов не был исключением. У него были отличные воспитатели и гувернеры.

Такой офицер и начал свою блестящую карьеру в армии. Он сразу начал ее активно и вскоре о его подвигах стали говорить. Он получил наряду с признанием своих заслуг и множество врагов, недругов и завистников, которые ставили ему подножки на каждом шагу. То что в России недолюбливают нестандартно мыслящих и творческих людей это конечно же не вина советского периода. Яркий пример постоянных гонений и издевок в российской общественной среде, сам непобедимый великий русский полководец.

Ему было тяжело переносить, окруженному славой, на вершине и получать постоянные уколы от государевых слуг, генералов. Но Александр Суворов имел мужество и стойко отстаивал интересы солдат и русской армии. Это проявилось в его споре с Павлом 1, который стремился опруссачить русскую армию. За это полководец конечно же сурово поплатился и провел некоторое время в ссылке. Но и это не могло умерить его пылкую любовь к отечеству и армии.

Суворов любил солдат, заботился о них. Чтобы солдат был обут, одет, сыт, накормлен. Чтобы при переходе его на привале ждали горячая каша, сытный обед, палатки для отдыха. Обязательно была баня. Да и сам он предпочитал есть простую солдатскую еду.

Для победы важно учитывать состояние своих солдат. То же можно отнести и к отношению предпринимателей и их заботе о своих рабочих. В современном высокотехнологическом и жестко действующем конкурентном бизнесе факторы заботливого отношения предпринимателей к своим рабочим похожи на отношения Суворова к своим солдатам. В этом случае естественно победа за теми, кто действует жестко и сплоченно.

Суворов А. В. написал свое бессмертное учение "Наука побеждать".

Это учение очень важно для российских предпринимателей не только как наставление для победы, но также как одно из первых учебно-методических пособий для проведения занятий среди командного и рядового состава конкурентоспособных бизнесов России.

Сам Суворов участвовал в проведении таких занятий.

Легендарный самурай, ученый, специалист по военному искусству Миямото Мукасаи когда-то написал книгу о стратегии борьбы. Она была издана в переводе на английский язык под названием "Книга пяти колец". Она стала настольной книгой для некоторых иностранных бизнесменов. Им сказали, что изучение этой маленькой книжки позволит познакомиться с важнейшими элементами, секретом победы в борьбе с Японией в области коммерческой деятельности.

Такая система занятий существует в западной конкурентной среде. Производственное обучение считается частью производственного процесса и руководители всех звеньев выступают как преподаватели для своих рабочих.

Суворовские победы подтверждали верность его учения. В основе "Науки побеждать" лежало "Суздальское учреждение". И то, что исходя от молодого полковника, тогда многим представлялось чудачеством, теперь стало веским и обязательным, как приказ фельдмаршала, отданный для исполнения.

В "Науке побеждать" две части: Первая; «Вахт-парад», или "Учение перед разводом". В этой части заключены не только основные положения суворовской тактики, но дана полная программа нового учения с перечислением команд, какие следует подавать.

"Исправься! Бей сбор! Учение будет"

"Атакуй первую неприятельскую линию в штыки! Ура"

"Неприятельская кавалерия скачет на выручку своей пехоты: атакуй!"

"Атакуй вторую неприятельскую линию или – атакуй неприятельские резервы! Марш!"

"Ступай! Ступай! В штыки!"

"Докалывай! Достреливай! Бери в полон!"

По окончании учения (читалась вторая часть "Науки побеждать" – "разговор с солдатами их языком" или иначе "Словесное поучение солдатам о знании, для них необходимом". Эта часть имеет примерный характер, указывая, о чем надо говорить солдатам и какими словами.

Затем излагались "Три военные искусства". Первое – глазомер, второе – быстрота, третье – натиск.

Глазомер Суворов ценил очень высоко. Под «глазомером» он понимал способность быстро схватывать при обзоре местности, удобна ли она для боя, умение быстро выбирать выгодную позицию, дорогу для марша, направление атаки.

Быстрота необходима прежде всего в походе. Чтобы напасть на противника или чтобы его преследовать, необходимо быстро передвигаться. Поэтому Суворов учил солдат и войсковые части быстрым, стремительным маршам во всякую погоду, зимой и летом, по хорошим и плохим дорогам, в знакомых и незнакомых местах, днем и особенно ночью.

Суворова обвиняли, что он этими учебными маршами изнуряет солдат. Он отвечал на это: "Легко в учении – трудно в походе (на войне и бизнесе); тяжело в учении – легко в походе

(и бизнесе) ". Он с неумолимой строгостью требовал, чтобы командиры принимали все меры для облегчения солдатам быстрых маршей.

Кашевары должны быть всегда впереди, чтобы солдаты приходили к готовым котлам; палатки должны быть поставлены к приходу солдат на ночлег. Обувь, одежда, амуниция – все приспособлялось к тому, чтобы обеспечить войскам быстроту передвижения.

Суворов очень высоко ценил и берег время.

Поэтому здесь можно это подтвердить выражением. Время – деньги.

До Суворова русская конница ходила в атаку на рысях. Суворов научил конницу свою быстрым атакам "маршем, маршем", то-есть на полном скаку.

Натиск – в этом слове Суворов соединил все, что относится к успешному наступлению. В атаке надо принимать решения быстро, без колебаний и выполнять их упорно и настойчиво, одним дыханием. Суворов учил пехоту не только атаковать пехоту противника, но и кавалерию, что было новостью.

Глазомер, быстрота, натиск, взятые вместе, означали на языке Суворова, что нужно правильно разобраться в обстановке, умело выбрать направление главного удара и стремиться к полному уничтожению противника. Это все в полной мере подходит и для бизнеса, особенно для развития конкурентной стратегии.

Суворов, создавая новое военное искусство, решительно боролся с устаревшей прусской системой военного обучения.

Суворовская "Наука побеждать" отразила в себе лучшие черты русского национального характера: отважность, проницательность, быстроту, натиск, человечность.

Суворовское военное искусство основывалось на глубочайшем патриотизме и безграничной вере в силу и непобедимость русских войск.

"Мне солдат дороже себя" – говорил Суворов.

Всей душой он любил русского солдата и солдат отвечал ему такой же любовью.

И крепостные русские крестьяне быстро превращались под начальством Суворова в отлично обученных "чудо-богатырей".

Суворов изобретал новые приемы боя, каких не знал противник. Так, он учил войска не только ночным походам, но и ночным боям.

Талант и организаторские способности проявились, например, при штурме Измаила.

Когда русские начинают читать учебники по бизнесу, как ставить свое дело, с чего начинать, какие нужны информационные каналы, какие нужны приспособления и прочее, то они могут опять же обратиться к тому учебно-методическому материалу, который был выработан Суворовым.

Открылся военный совет. Суворов спрашивал о числе и состоянии русских войск. Спрашивал о боевых запасах. Интересовался произведенными осадными работами. Сколько турецких войск заперлось в Измаиле? Какой дух турецких войск? Велика ли у турок артиллерия и обеспечена ли она огневыми припасами?

Отпустив генералов, он поехал на разведку измаильских укреплений. Все поняли, что штурм решен.

Военная тактика турок Суворовым была изучена тщательно. Он выработал свою победоносную тактику.

Своих неугоминых гренадеров Суворов приучил отражать повторные удары свежих турецких войск. Атаковать без передышки первую, вторую и третью орды (непрерывные волны наступающих).

"Крепости строят для того, чтобы их штурмовать.

От безделья в сырых землянках больше люди хворают".

По приказанию Суворова сделали в поле подальше от глаз неприятеля копию измаильского вала с глубоким рвом; перед ним вырыли волчьи ямы. Молодых солдат учили, как застилать плетнем волчьи ямы, забрасывать фашинами ров и штурмовать вал.

Яркий пример суворовского производственного обучения.

Послание к Сераскиру и защитникам Измаила:

"Я с войсками сюда прибыл.

Двадцать четыре часа на размышление – воля; первый мой выстрел – уже неволя; штурм – смерть.

Что оставляю вам на размышление. Александр Суворов".

Сераскир ответил: "Скорее Дунай потечет назад и небо упадет на землю, чем сдастся Измаил"

... в ночь на 11 декабря Суворов повел войска на штурм.

...цепкими муравьями карабкались люди по лестницам и крутым склонам валов.....

... раскаты «ура» и ответные вопли " алла" с вершины вала говорили о том, что там идет беспощадная рукопашная схватка...

...на улицах и площадях города завязался снова бой. вернее – сотни кровавых боев...

К часу дня русские войска достигли середины города.

11 декабря Суворов послал донесение Екатерине в Петербург: "Гордый Измаил у ног Вашего Величества!"

Судьба Суворова – это судьба талантливого военачальника постоянно угнетаемого и затираемого сильными мира сего. За взятие Измаила ему был присвоен чин подполковника Преображенского придворного полка. Эту награду за подвиг беспримерный в истории, можно было счесть за издевку. Враги Суворова радовались; доброжелатели сетовали на несправедливость; в армии негодовали.

Решаясь на штурм Измаила, Суворов поставил на карту всю свою военную карьеру. Неудача штурма могла бы стать закатом звезды Суворова. Теперь она горела ярко, высоко поднявшись над горизонтом.

– Чем могу наградить ваши заслуги граф Александр Васильевич? – спросил Потемкин.

– Ничем, князь. Я не купец и не торговаться приехал...

Суворова отправили на границу Финляндии для осмотра крепостей, пока праздновали взятие Измаила. Потемкина чествовали как победителя.

Но в Финляндии Суворов не раскис, не поддался хандре и стал активно поднимать воинство. Он тут показал выпрямляющую силу труда. Он отвлек солдат от праздности не только воинским обучением. Ему не хватало рабочих рук; он заставил солдат участвовать в постройке крепостей, на обжиге извести, на устроенных им кирпичных заводах, заготовке и пилке леса.

Суворовские войска не раз одерживали победы, нападая на противника неожиданно ночью.

"Пуля – дура, штык – молодец" – говорила суворовская "Наука побеждать". Это значит, что Суворов придавал большое значение атаке "белым оружием", то – есть штыками пехоты и саблями конницы, чем ружейному огню. И понятно: ружья того времени заряжались очень медленно, одной пулей с дула; в пылу боя зарядить второй раз было некогда, а первый выстрел часто пропадал даром. Это не значит, однако, что Суворов пренебрегал ружейным огнем совсем. Он требовал, чтобы не стреляли зря, берегли пулю и стреляли не в вольный свет, а прицельно, выбирая целью командиров противника.

От каждого подчиненного, начиная с главных командиров и кончая рядовыми, Суворов требовал быстрого соображения, умения сразу находить ответ и принимать решение в трудных случаях. Он требовал, чтобы все знали от рядовых до генералов деятельное военное искусство. Ответа " не могу знать" он не терпел и ненавидел "немогузнаек".

Это учение в совершенстве стыкуется с системой производственного обучения в иностранных фирмах, таких как Сони и т. п. Где указывается, что все должны работать не только физически, но и вкладывать свой ум.

Чтобы развить смекалку в солдатах. Суворов иногда задавал неожиданные вопросы, требуя быстрых ответов. Этим моментам в развитии дееспособного бизнеса сейчас уделяется большое значение. Мы говорим о нестандартном развитии различных идей, направлений. Это в целом способствует успешной выживаемости высокотехнологического бизнеса.

Учение заканчивалось словами командующего вахт-парадом:

"Субординация, послушание, дисциплина, обучение, порядок воинский, чистота, опрятность, здоровье, бодрость, смелость, храбрость, победа, слава!"

Суворов учредил в своей штаб-квартире нечто вроде курсов повышения для офицеров и с увлечением давал офицерам уроки тактики и стратегии на живых примерах своих побед.

Полководец обращает все внимание именно на человеческий капитал.

Это основные факторы роста любого конкурентоспособного бизнеса. Именно человеческий фактор, люди, а не станки и оборудование являются определяющими для выживания любого бизнеса.

Для Суворова солдат дороже всего. Он его обучает, как надо действовать, вносит уверенность.

Последние слова вахт – парада. Это аналогия ключевых слов любого научного отчета. Эти слова, как магические, нужно заучить каждому предпринимателю, собирающемуся успешно действовать на любом секторе рынка.

Можно их использовать в качестве лозунга, как в советское время, в качестве средства массовой пропаганды на предприятии.

Но самое важное – это конечно же непрерывное обучение самого Суворова.

Нужно представлять, что великий полководец всегда был победителем и стремился это привить к своим подчиненным. В одном учебнике по бизнесу преуспевающие американские предприниматели советуют мыслить только категориями победы, мыслящий категориями поражения обречен на неудачу.

Суворов, находясь на вершине своей боевой славы, не умел расслабляться и, попадая в трудные положения, выходил победителем.

Исследования показали, что многие рабочие и руководители различных звеньев не стремятся переменить свою профессию, пойти учиться.

Если бы Суворов не обучал своих солдат, одерживал бы он победы?

Но самое главное, что Суворов умел одерживать победы в себе. Умел выстоять сам.

Суворов принялся при назначении за дело как всегда рьяно. Стал повышать боеготовность во всех направлениях. Но ему не подчинялась морская флотилия, стоящая в Финляндии. В его инструкции, которая ему была дана как руководство, об этом ничего не говорилось. Командующий флотилией сэр Бушприт (это кличка капитан-командора Нанинга) согласился подчиниться Суворову в том случае, если он сдаст ему экзамен на младшее морское офицерское звание – экзамен на мичмана.

Сэр Бушприт думал, что пошутил. Но на следующий день явился адъютант Суворова и вручил прошение на этот счет.

В этом прошении сообщалось, что генерал-аншеф Суворов, граф Рымникский и граф Священной Римской Империи, Александра Невского и многих других орденов кавалер, почтительно просит в первый удобный для капитана-командора день сделать ему, Суворову, экзамен на мичмана для производства в первый на флоте офицерский чин.

Когда некто из производственников начинает возмущаться по поводу того, что учиться не надо, то этот пример будет для них весьма поучителен.

Пока сэр Бушприт отправился в Петербург за разъяснениями и разрешением, Суворов с помощью командира корабля "Северный орел" приступил к тренировкам и изучению корабля. Суворов был знаком с морским делом, так как команду обороной Херсона имел дело с флотом. Кроме того дружил с Ушаковым и тот слушался его советов. На Дунае под рукой Суворова была флотилия адмирала Рибаса. Но он считал, что этого мало.

Пять дней подряд Прончищев маял команду своего корабля парусными учениями. Матросам показалось очень лестным, что с ними наравне тянет шкоты, лазит по вантам, ставит и убирает паруса, крепит снасти, вяжет узлы и сплеснивает тросы сам Суворов. Они дивились неутомимому проворству, цепкости этого старичка со смешной тугой косичкой седых волос, с «косоплеткой» из ленточки георгиевских цветов, завязанной бантиком на конце.

Павел I недолюбливал Суворова за его строптивость и за то, что тот не собирался вносить прусский дух в русскую армию.

Из Петербурга пришло известие:

"Произвести мичманский экзамен генералу Суворову, не откладывая, по всей строгости, без послабления, рассмотреть при сем, что генерал Суворов действительно к исполнению сей должности прямо способен, образовав для сего испытания комиссию из командиров...

По слухам Павел I добавил: "Старик чудит, надо дать ему урок".

Суворов в назначенный час вошел при полном мундире в салон адмиральской каюты и экзамен начался. Вопросы задавали по очереди командиры кораблей. Суворов ответил на все вопросы.

Самое последнее испытание устроил капитан-командор. Он решил закончить экзамены игрой в жмурки.

Сэр Бушприт любил заниматься этой игрой с матросами. При этом матрос с завязанными глазами шарил в пустом пространстве, пытаясь найти ту часть корабля, на которую называл командир. Урядник стоял наготове в линьком в руке.

Когда Суворову сообщили, он, храня невозмутимый важный вид, окинул взглядом верхнюю палубу, от шканцев до бушприта и сам завязал себе глаза полотенцем, плотно обмотав его вокруг головы, чтобы ни у кого не могло появиться сомнения: сквозь такую повязку видеть нельзя.

Игрой в жмурки Суворов много забавлялся со своими подчиненными, коротая скучные вечера молодым еще командиром в Суздальском полку и даже в Бырлаге перед штурмом Измаила. Суворов придавал глазомеру большое значение. Он сам обладал тонко развитым чувством пространства и считал, что пустая, на первый взгляд детская забава развивает способность быстро ориентироваться в темноте.

Это испытание Суворов с честью успешно выдержал. Он сдал экзамен на мичмана и флотилия перешла под его непосредственное подчинение. Он опять победил.

Иностранцы анализировали действия Суворова и перенимали самые передовые мысли.

Во многих своих преобразованиях французской армии Президент Военного комитета Ламет следовал учению Суворова.

Основные национальные высказывания Суворова:

Нарядишь русского солдата в прусский мундир, так он что тоже немец будет?

А русский мужик каждую субботу в баню! На полок! Поддай пару!

Строгость – великое слово! При строгости и милость! Милосердие покрывает строгость!

В чем истинное искусство благоденствия: милая солдатская строгость, а за сим общее братство!

А солдат не бестия. а человек...

Мы и Фридриха с нашей простотой бивали, да и как...

Павел!: Что вы с вашим натурализмом! Фридрих – светоч мира...

– И гнилушка светит.

Один из плененных французских генералов сказал Суворову:

– Ваша теория войны есть теория невозможного. Атака у Лекко противоречит всем правилам тактики.

– Что делать! – со вздохом ответил Суворов. – Все мы, русские, такие; хотим невозможного...

Активные действия Суворова против французских войск в Европе привели к тому, что Бонапарт, узнав о неудачах французских войск воскликнул:

– Безумцы! Они погубили все мои победы!

Но и здесь в Европе Суворов непрерывно занимался обучением войск.

Против него Бонапарт выставил своего ученика Жубера Бонапарт назвал его "наследником своей славы", гренадером по храбрости и великим генералом по своим военным познаниям".

– Молодой человек приехал поучиться – сказал Суворов – дадим ему урок.

Силы противников в предстоящей битве можно было оценивать как равные.

Когда-то Суворов говорил, что на такой штурм, как штурм Измаила можно решиться только раз в жизни. В этот раз он штурмовал естественную крепость, более сильную, чем Измаил, защищаемую армией, более сплоченной, храброй, воодушевленной и лучше устроенной, чем гарнизон Измаила, с главнокомандующим – молодым, пылким, решительным учеником Бонапарта. Городок Нови, сам по себе представлял средневековую крепость. Суворов не хотел и не мог уклоняться от боя; победа была необходима, так как открывала дорогу во Францию.

...бой гремел по всему фронту...

Склоны гор устлались телами павших. Огромные потери русских войск уничтожили их численный перевес над противником.

Возникло тяжелое положение, армия Суворова не могла атаковать и солдаты отступали.

Суворов приказал рыть для себя могилу тут же на месте скопления обступивших его солдат. В какой-то миг наступил психологический перелом.

Со всех сторон закричали: Братцы! За Суворовым!

Живая лавина суворовских солдат катилась наперекор силе тяготения снизу вверх. Штыки солдат грозно нависали. Прямо с марша Суворов повел солдат на штурм высот. Началась третья и последняя атака.

Нужно осмыслить этот переломный момент, когда казалось что уже нет сил и резервов и только одно слово полководца дает новую энергию для победы. У изможденных солдат находят новые силы для решающей атаки.

Такие же слова должны искать и предприниматели для успешной работы на рынках, где идет жесткая конкурентная борьба.

По силе натиска она во много раз превышала первые две и явилась неожиданной и роковой для французов.

Таким образом продолжалось шестнадцать часов сражение упорнейшее, кровопролитнейшее и в летописях мира, по выгодному расположению неприятеля, единственное. Мрак ночи покрыл позор врагов." так он писал Павлу 1.

Образование – это то что остается

Образование – это то, что остается, если забыть все, чему учили в школе.

Альберт Эйнштейн

Процесс производственного образования, существовал при Советской власти. Надо проанализировать его достоинства и недостатки и понять, что сама по себе компания учебного непрерывного производственного процесса при Советской власти в идейном плане была верна. Но отсутствие частной собственности и тем более конкуренции привело к тому, что она имела низкую эффективность. В настоящее же время сама система непрерывного образования при внедрении в бизнес России дает неоспоримые преимущества для тех руководителей, которые во время осознают ценность этого направления.

Ценность непрерывного образования дает возможность осмотреть все процессы производства и сбыта продукции и всей сложной идеологии российского бизнеса со множества разных сторон. При этом владелец бизнеса одновременно выступает как педагог и ученик одновременно. Все работники одновременно охватываются единой идеей всеобщего и непрерывного образования, одновременно выступая как преподаватели и ученики. Действительно может ли рабочий быть учителем у своего руководителя. Конечно, если сам руководитель проработает хоть один день на этом самом рабочем месте. Он наверняка поймет особенности и создаст возможности для улучшения процесса на этом или ином участке. Это в целом отразится весьма положительно на работе всего предприятия. Не говоря уже о возникновении подлинно демократических форм и новой связи между предпринимателями и рабочими.

Современный высокотехнологический производственный бизнес весьма успешно за эти годы адаптировался и приобрел еще более новые сложные формы. Они могут выявляться и осознаваться только теми, кто непосредственно вылез из окопа и пошел в штыковую атаку в этой жесткой и беспощадной мировой рыночной битве.

Внутрипатриотический лозунг сегодняшнего дня для многих российских деловых предприятий это: "Каждый работник должен постоянно повышать свою квалификацию".

Реальные проблемы гораздо сложнее, описанных в учебниках и каждый работник предприятия должен быть готов с ними справиться сам непосредственно на своем рабочем месте.

Конкуренцию можно разделить на внутреннюю и внешнюю.

Внутренняя – все рабочие и сотрудники фирмы находятся в непрерывной конкуренции между собой при работе над качеством своей продукции и услуг. Одновременно с этим они сознают что только их единство и забота о работоспособности бизнеса позволит выжить в борьбе с внешней конкуренцией.

Внешняя конкуренция – это взаимоотношения с аналогичными фирмами, изготовителями, клиентами. Каждый рабочий должен болеть за свою фирму, и говорить и рекламировать где угодно и как угодно только с хороших сторон. Исследования показывают, что плохие высказывания о работе фирм ее же сотрудниками, в особенности рабочими, сильно подрывают конкурентные позиции фирм. Если предприятие намеревается вложить большие деньги в образование и профессиональное развитие своих сотрудников, оно должно тщательно подходить к тому, кого и как оно принимает на работу. Многие фирмы при подборе на работу уделяют особое внимание тем, кто умеет и хотел учиться.

Особая сложность заключается в видах обучения. Что недостает большинству программ? Необходимо учиться в классе и на рабочем месте и все это переносить в жизнь. В качестве основных видов знаний указываются межличностные взаимодействия и экономическое обра-

зование и его взаимосвязь с производительностью труда, качеством, конкурентоспособностью, собственным уровнем жизни, гарантией занятости.

При ответе на вопрос: "Кого учить?" Можно ответить просто: "Всех!"

- Люди быстрее учатся, если непосредственно вовлечены в решение реальных проблем.
- Разовое обучение в аудитории не меняет поведения человека.
- Практика дает гораздо больше.
- Лучше всего человек учится, когда его роль активна.
- Лучше активнее учиться самому на примере, чем слышать о нем.
- Руководство должно быть уверено в необходимости обучения, выделять для этого

время, вознаграждать за него и само участвовать в нем, если процесс обучения идет на рабочем месте.

Обучение через деятельность наиболее эффективно, когда люди учатся друг у друга. Составители учебных программ должны знать, что обучение – работа индивидуальная. Обучение через деятельность позволяет преодолеть проблему трансформации абстрактных знаний в навыки, дает результаты непосредственно в процессе обучения и позволяет интенсивнее участвовать в обучении.

Группы по разработке новых изделий составлены из специалистов разных отраслей. Эти специалисты учатся друг у друга, высказывают различные точки зрения на проблему, с разных сторон рассматривают информацию о состоянии рынка, в особенности результаты проб и ошибок, которые неизбежно сопровождают процесс параллельной разработки изделия.

Обучение через деятельность требует совершенно иных качеств у руководителей различного уровня. В идеале они должны владеть этим методом и уметь непосредственно организовывать процесс обучения. Руководители сами должны разрабатывать программы обучения и сами вести их, привлекая специалистов по методике обучения, но не по их содержанию. На многих фирмах проводится процесс корректирующего обучения, пытающийся восполнить пробелы в школьном образовании. Большое внимание уделяется переподготовке, так как переход к новым технологиям требует значительных затрат, связанных с обновлением знаний. Переподготовка обходится намного дешевле, чем прием нового работника.

Развитое в технологическом отношении общество требует новых более совершенных знаний и умений. Если рассматривать ситуацию на создаваемом российском рынке, то мы тут видим некоторые особенности. Это касается таких лозунгов как "Насыщение прилавков продуктами и товарами". Множество видов зарубежной продукции, особенно в сфере наукоемкого бизнеса создавалось как естественный процесс выживаемости в ходе длительной и упорной конкурентной борьбы. Тут возможно некоторое отличие. Например, русские ученые и оборонные отрасли в состоянии произвести множество различной высокотехнологической техники и даже в более высоком качестве. К сожалению, потребители, не имея того рыночного сознания как у своих зарубежных конкурентов, не воспримут эти разработки. Они не будут использованы. Производители не получают денег и соответственно могут нести убытки.

Эти явления наводят на мысль о том, что нужно развивать конкуренцию не только среди производителей, но соответственно и среди потребителей. В этом случае можно привести примеры из восприятия работ художников разных направлений. В свободном обществе художник показывает свои работы, которые воспринимаемы только им одним или немногими избранными. Но в это время идет постепенный рост восприятия этого искусства и у других менее восприимчивых, но гибких, умеющих прислушиваться к мнению специалистов. Общество более активно впитывает эту информацию и соответственно ценность данных работ. В закрытом обществе при отсутствии свободы распространения информации это приводит к плачевным результатам. Поэтому мы сейчас часто видим труды некоторых забытых (читай забитых) содействительностью и обществом наших соотечественников. Потом на международных аукционах эти работы продаются за большие деньги. Хотя тут в свое время этот национальный стра-

далец пытался продать такую картину за пару бутылок пива. И то общество воспринимает эти произведения искусства в цене по несколько десятков тысяч долларов.

Проблема состоит в том, чтобы найти механизм постоянного повышения квалификации всех занятых в процессе перехода от одного набора требуемых знаний и навыков к другому.

Парта относится к основному капиталу, а человек сидящий на ней – учащийся к издержкам. Необходимо усвоить, что великое множество идей, продукции было разработано самоучками, рукастыми умельцами, так сказать внутренними рационализаторами, такими казалось бы серенькими и скромными мужичками-работягами (русскими Левшами), сидящими в углах мастерских, в лабораториях в цехах заводов и фабрик. В основном большой объем конкретных работ тащили небольшие активные группы работяг, которые так сказать брали все производственные задачи на себя.

Так бывший президент фирмы "Дженерал электрик кредит" говорит, что: "Ни один, буквально ни один из бытовых электрических приборов не был создан гигантскими концернами – ни первая стиральная машина, ни кухонная плита, ни электросушилка, ни электроутюг, ни настольная лампа, ни холодильник, ни газонокосилка, ни морозильная камера, ни кондиционер, ни пылесос, ни посудомоечная машина, ни электрогриль в конце концов".

Очень часто все то, что дается современной цивилизации идет от этих казалось бы сумасбродных идей и нестандартных решений.

Этих примеров в истории множество. В американской аналитической работе по таким направлениям даже ведутся специальные исследования по сбору высказываний о тех или иных направлениях, которые могут высказывать выдающиеся личности о том, что может быть.

Гарри Уорнер. Президент компании "Уорнер бразерс". В 1927 году при появлении первых звуковых фильмов его комментарии по поводу этого эпохального события были таковы: "На кой черт зрителю слышать, как артисты говорят? " Следующий Роберт Милликен, получивший Нобелевскую премию по физике в 1923 году заявил: "Нет никакой вероятности, что человек когда-либо сумеет использовать энергию атома". Самое замечательное высказывание сделал глава Патентного бюро США Чарльз Дьюэлл в 1899 г.: "Все что можно изобрести, уже изобретено!!!!!!!!!!!"

Если такие выдающиеся люди допускают вольности в перспективных рассуждениях о новых направлениях в жизни общества, то что можно тогда сказать о небольшой кучке людей из правительственного аппарата, который должен управлять такой огромной страной, пытающейся уцелеть в беспощадной мировой конкурентной борьбе.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.