

В.В. ОВЧИННИКОВ
Р.В. ОВЧИННИКОВ

НАУКА О ПРАКТИКЕ

И

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Белгород - 2010

Овчинников В.В. Наука о практике и малое предпринимательство: [монография]/ В.В.Овчинников, Р.В.Овчинников. – Белгород, 2010. – 112 с.

В монографии рассматриваются основные законы и правила науки о практике – праксеологии. С учетом интересов молодежи, всех тех, кто трудится в сфере предпринимательства или готовится открыть собственное дело, раскрываются секреты успешной, эффективной и результативной деятельности. Впервые праксеология выступает в качестве методологической основы практической предпринимательской деятельности. Немало полезного в книге обнаружат молодые специалисты – выпускники вузов, среднеспециальных учебных заведений.

Адресуется предпринимателям, специалистам различных отраслей экономики и социальной сферы, выпускникам учебных заведений, а также всем интересующимся механизмами, обеспечивающими достижение успеха в предпринимательской деятельности.

© В.В.Овчинников, Р.В.Овчинников (Все права защищены)

Подписано в печать 16.06.2010 г. Формат 60×84/16.
Гарнитура Times. Усл. п.л. 7. Заказ № 40. Тираж 300 экз.
Оригинал-макет подготовлен и тиражирован в Белгородском филиале МЭСИ.
Адрес: г. Белгород, ул. Преображенская, 64.

ВМЕСТО ВВЕДЕНИЯ ЧТО ТАКОЕ НАУКА О ПРАКТИКЕ?

«Наука о практике» (Праксеология) – относительно новая наука, которая проходит естественный этап своего становления. Немало выдающихся ученых начала XX века причисляли себя к праксеологам. К сожалению, было немало и таких ученых, которые с усмешкой произносили само слово «праксеология». Между тем, так рождались практически все науки, будь то менеджмент, маркетинг и другие.

Еще сложнее дело обстоит с учебной дисциплиной «Праксеология». Ее практически не встретишь в государственных стандартах, в учебных планах университетов, институтов, колледжей, лицеев, гимназий, школ.

Те преобразования, которые произошли в последние годы в деле подготовки специалистов для хозяйствующих субъектов, действующих в рыночной экономике России, так и не решили задачи создания системы подготовки специалистов, способных пусть и с некоторой «раскачкой», но почти сразу действовать на своем «участке производства». По-прежнему, как правило, следующей ступенькой роста для большинства вчерашних студентов становится звание «молодой специалист», то есть пока что-то знающий, но почти не умеющий ничего делать из того, что нужно в конкретной обстановке на производстве.

Проходит время, и «молодой специалист», приобретя опыт, начинает неплохо решать поставленные задачи, которые сами по себе являются однотипными и хороши, скорее для робота, нежели для человека разумного.

Анализ показывает, что стоит только изменить задачу, создать ситуацию неопределенности, и перед нами снова неспособный решить задачу сотрудник. Но это еще полбеды. Горестнее то, что слишком мало специалистов, способных делать хорошую работу. Казалось бы два пустяковых слова. Но задумайтесь над простым вопросом! Много ли вокруг вас людей способных делать свою работу хорошо и несколько под другим углом зрения – «хорошую работу»? Опираясь на опыт работы многих менеджеров, можем со всей ответственностью констатировать – «хорошей работы» в России мало. Естественен вопрос: «А почему мы так редко встречаемся с «хорошей работой»? Ведь русский народ талантлив и трудолюбив, имеет естественное желание жить не хуже, чем другие народы!

В этой книге как раз и сделана попытка дать ответ на этот вопрос. Но наиболее важным было разобраться в более сложной проблеме, а нужна ли в России «хорошая работа», что значит «хорошо работать» и можно ли научиться «хорошо работать», или же, это «тайна», которую русским не дано разгадать!

В ряде монографий, учебниках и учебных пособиях, в статьях дается

следующее, весьма мудреное определение праксеологии. Например, праксеология – это наука о практике (праксисе), изучающая формы и способы преобразования человеком природного вещества, социотехнических систем, общественных отношений и на основе этого изучения формирующая различного рода техники и технологии организации человеческой деятельности. Если определение упростить, то можно вполне утверждать, что праксеология – это наука о мастере и мастерстве.

Ряд специалистов считают, что праксеология – это наука технологического типа, находящая свою теоретическую и образовательную нишу между науками, изучающими фундаментальные законы функционирования целого (природы, общества, различных природных и искусственных сфер и сред – биосфера, техносфера, иносфера и так далее) и специальными науками, осваивающими отдельные фрагменты производственной деятельности человека (земледелие, животноводство, различного рода технологии производства орудий и средств труда, организацию производства и т. д.). Характеризуя праксеологию таким образом, ученые считают, что потребность в праксеологии как в науке и учебной дисциплине связаны с потребностью в широкой допрофессиональной подготовке студентов к самостоятельной деятельности, в адаптации выпускников вузов к современным социально-экономическим условиям, с необходимостью содействовать формированию ясных и осознанных представлений о профессиональной деятельности и профессиональной культуре (ведь большинство молодых людей не имеют адекватных представлений о своей будущей работе, предприятии, коллективе, его внутреннем «мире»).

Можно привести еще немало самых разных глубокомысленных трактовок того, что такое праксеология как наука и как учебная дисциплина. В книге излагается убеждение авторов в том, что на современном этапе развития праксеологии следует значительный акцент сделать на том, что «праксеология» в каждом индивидуальном авторском исполнении – это в определенной степени своеобразный учебник жизни, учебник успешной практической деятельности, учебник для овладения навыками хорошей работы в самых разных сферах и прежде всего, что важно для современного этапа развития России – в малом предпринимательстве. Естественно, что такой подход позволяет настоящей книге выступить в роли помощника – консультанта предпринимателя, специалиста, менеджера, кем бы они ни были, в какой-то степени подскажет, как можно преодолеть всегда, имеющий место быть, разрыв между образованием и практической деятельностью, реальной жизнью.

В последние годы изданы разнообразные учебники и книги по самым разным вопросам человеческой деятельности. Однако стоит к большинству из них подойти с точки зрения выяснения того, а в какой степени они полезны не как источник информации о каком-то предмете вообще, а с точки зрения достижения успешной и результативной дея-

тельности, становится очевидным – перечень таких трудов скромнен, а в некоторых областях человеческой деятельности такие работы в целом отсутствуют.

В книге предпринята попытка – постараться помочь всякому работающему, обучающемуся и совершенствующемуся в области малого предпринимательства, добиться хорошей работы в конкретной человеческой деятельности, и прежде всего, в малом предпринимательстве. Если эту задачу, хотя бы частично удастся решить – авторы будут рады, что не зря потратили чернила и бумагу...

О РОДОНАЧАЛЬНИКЕ НАУКИ

Тадеуш Котарбинский (1886-1981) , род. в Варшаве, входившей в состав Российской империи. С 1919 по 1961 гг. – профессор Варшавского университета. Член Польской Академии Наук, в 1957-1962гг. – ее президент. Автор более 300 работ. Наиболее известные из них: «Практические оценки» (1913), «Идея свободы»(1936), «Точность и ошибка»(1956) и др. Создатель праксеологии (логической теории действия).

Начнем с очень важного теоретического положения, которое принадлежит этому польскому ученому. Он писал: «Действовать и притом действовать обдуманно – это значит изменять действительность более или менее сознательным образом; это значит стремиться к определенной цели в данных условиях при помощи соответствующих средств, с тем чтобы от существующих условий прийти к условиям, отвечающим поставленной цели; это значит включать в действительность факторы, в результате которых происходит переход от системы подлежащих определенно начальных условий к системе определенных конечных условий. Действие, которое мы намерены осуществить, требует, следовательно, тройкого определения: 1) определение цели, 2) определение условий, относящихся к действительности, 3) определения средств, приспособленных как к намеченной цели, так и к существующей действительности. Нет сознательного действия, которое не содержало бы стремления познать нечто действительное и найти средства. Цель, условия и средства – вот три элемента практической деятельности, как, впрочем, и научной деятельности». (Котарбинский Т. Трактат о хорошей работе. – М.: «Экономика», 1975. – С.31. / В Энциклопедиях-Котарбинский).

Опираясь на такой подход, создатель этой науки праксеологами считал Мида, Парсонсона, Шилса, Толмена, Оллпорта, Клухона, Меря, Сир-са, Шелдона, Стауфера и других.

Праксеология как наука, прежде всего, воплощает междисциплинарный подход, комплексно используя отдельные методы и технологии философии, социологии, военного искусства, менеджмента, социальной психологии, культурологи и других наук. Цель праксеологии состоит в

выявлении общих всем наукам приемов искусства организации практической деятельности в постоянно меняющихся условиях, в ситуациях неопределенности.

Практика показывает, что человеческая деятельность вообще и особенно деятельность в сфере малого предпринимательства связана с принятием решений в условиях неопределенности. К источникам неопределенности можно отнести:

1) нестабильность политической и экономической ситуации в обществе;

2) непредсказуемость деятельности как компаньонов и сотрудников, так и партнеров с заинтересованными лицами;

3) вся совокупность случайных факторов и форс-мажорных ситуаций и др.

В таких условиях чрезвычайно важно правильно определять цель или цели, условие или условия деятельности, средство или средства для достижения поставленных целей. Предпринимательские решения в ситуациях неопределенности принимаются в рамках теории принятия решения, в основе которой лежит аналитический подход к выбору действия или последовательности действий.

В конкретных жизненных ситуациях возникающие проблемы разрешает мастер. В малом предпринимательстве, как и в предпринимательстве в целом, не принято говорить о мастерстве и о мастере. А ведь фактом является то, что в современных условиях большинство людей занимающихся малым предпринимательством «не научены» действовать целенаправленно, эффективно, самостоятельно и результативно. Свою предпринимательскую работу делают плохо.

Естественно, что многие люди, занимающиеся или стремящиеся заниматься предпринимательством, ведут поиск мастера в предпринимательском деле, да и не только в нем. Мастер для них именно тот, образно говоря «проводник в горы», который не собьется с пути, приведет к вершине и обеспечит выполнение поставленной цели.

Одной из особенностей малого предпринимательства является то, что здесь весьма сложно найти «открытого мастера» (корпоративность, сохранения предпринимательской тайны, «ноу-хау» и т.д. составляют сущность бизнеса). Мастер, который бы научил вести дело, который бы помог его отстроить и помочь начать, создать условия для плодотворных стажировок и передачи опыта – такая же редкость, как скажем драгоценный алмаз. И это одна из причин, почему в самых разных странах мира ежегодно создаются тысячи и тысячи фирм и почти столько же прекращают свою деятельность.

Поясним, когда идет разговор об успешном строительстве своего дела, «мастер предпринимательства» – это тот субъект (человек, группа лиц, фирма, и т.д.), который способен с помощью теории и практики нау-

чить разумно действовать, хорошо работать, преодолевать постоянно возникающие проблемы, трудности и умело действовать в ситуациях, когда нет вполне отчетливого, точного, ясного решения определенной задачи, хотя, в общем, известно, как решилась задача в прошлом, как ее можно решать ныне, опираясь на современные знания и опыт.

То, что праксеология не бесполезна можно видеть из самых оценок, которые делались и делаются видными учеными. Так, например, Е. Слуцкий, рассматривал праксеологию как общую теорию успешной, целеустремленной деятельности.

Последователь Т. Котарбинского – Тадеуш Пщоловский рассматривал праксеологию как общую теорию человеческой деятельности, ее стратегий, программ и систем действий.

По мнению известных специалистов В. Андреева, Н. Сацкова праксеология содержит в скрытом виде значительный потенциал применения как при решении исследовательских задач фундаментального, так и прикладного характера. Определение праксеологии как науки о практике, о мастере и мастерстве С.П. Галенко приводилось выше.

Видный ученый К. Войтыла подчеркивает необходимость познания и изучения человека как извне, так и изнутри. Его концепция «действующей личности» обращает внимание предпринимателя к анализу, как собственной деятельности, так и деятельности вне личности.

ПРОТИВ «АЛХИМИКОВ» В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

Нельзя не отметить, что дефицит, а то и простое отсутствие мастеров предпринимательства, имеет своей обратной стороной самое широкое распространение в России искаженного предпринимательского опыта, поголовное увлечение чтением переводных трудов-рекомендаций, которым можно дать общее название «Как завоевать рынок, добиться успеха и стать богатым» (да большинство при разной компоновке перечисленных слов так и называются). Скупив значительное количество подобной литературы, начинающие предприниматели, и те кто уже накопил определенный опыт, да и опытные менеджеры и акционеры начинают словно алхимики методом проб и ошибок внедрять тысячи и тысячи советов, рекомендаций, правил и т.д. в собственную деятельность и деятельность своих фирм, не забывая по ходу кое-что, посоветовать своим партнерам и компаньонам по бизнесу. Надо признать, что нередко такая «образовательная и самообразовательная горе-активность» заканчивается плачевно именно в России.

Предпринимательская деятельность, как трудовая деятельность человека вообще, характеризуется тем, что первичным выступает мысль, всеобщее общественное знание, духовное освоение и преобразование человека и природы. По мнению В.Андреева и Н.Сацкова основная идея

праксеологии – требование органического соединения теоретического движения мысли и практического действия.

Праксеология призвана научить человека сознательному выбору средств, приемов и методов деятельности, позволяющих при оптимальной затрате усилий достичь поставленной цели. Нельзя решить ни одной практической задачи предпринимательства без понимания сущности человека. Поэтому праксеология стремится ввести человека в мир хорошей и успешной работы. Некоторые специалисты в таком случае говорят о совершенной и безукоризненной работе, подразумевая лучшие образцы мастерства, в том числе и в предпринимательской деятельности.

Большинство праксеологов соглашаются и с тем, что праксеология занимается определенным видом человеческой деятельности – преднамеренной деятельностью. Закономерно, что эта наука в содержание деятельности включает сознательные и преднамеренные действия с точки зрения ее результативности.

Действия могут иметь внешнюю цель и не иметь таковую. Предприниматель, имеющий перед собой внешнюю цель, знает, чего он хочет добиться, и именно поэтому действует. Он стремится к хорошей работе. В других случаях, предприниматель занимается чем-то, потому что просто нужно чем-то заниматься. Тратятся силы, время, деньги, а хорошей работы не получается. Такие действия имеют, конечно, свою цель, но она не вне, а внутри этого действия. Скажем, механическое копирование какого-то вида предпринимательской деятельности, ради самой деятельности, ради процесса вообще.

Однако, это вовсе не означает, что действия не имеющие определенной внешней цели, не могут привести к тому, что в деятельности не возникнет глубокого обоснованного целеполагания и дело «как у всех» не превратится в особенное предпринимательское дело на всю жизнь и как пример для других.

В реальной жизни мы нередко сталкиваемся с расхожим утверждением о том, что значительное внимание в системе образования теоретическому освоению предметов и специальности наносит большой вред подготовке специалистов. Вносятся предложения о том, что следует до минимума свести теоретические курсы и больше внимания уделять практическим заданиям, а еще лучше занятиям непосредственно на производстве, в фирмах и организациях, по месту будущей производственной или любой другой деятельности.

Известному американскому менеджеру Д. Стэку принадлежит весьма поучительное, и в то же время в чем-то не бесспорное, размышление: «За десять лет я сменил десять рабочих мест и, в конце концов, получил довольно приличное образование в области менеджмента. Мне придумали девиз: «Дай ему лопату – далеко пойдет». Где бы ни начиналась неразбериха, меня посылали туда, и мне ничего не оставалось, кроме как найти

выход из очередного затруднения. Самое смешное заключается вот в чем: частенько оказывалось, что я сам приложил руку к этой неразберихе. Я выполнял какую-то работу и даже не задумывался о ее последствиях до нового назначения. А уже потом мне приходилось устранять трудности, которые я сам же помог создать. Но все, же я понял, как надо работать. Хотите узнать, как мне это удалось? Просто я пропускал мимо ушей большинство советов о том, как стать хорошим менеджером. Я понял, что практика менеджмента изобилует мифами, которые с гарантией доведут любое предприятие или компанию до плачевного состояния... Чтобы стать хорошим менеджером, надо научиться пренебрегать этими мифами. Вот в чем секрет».

Говоря о российском малом предпринимательстве дооктябрьского периода и развивающемся после 1991 г. можно утверждать, что работ осмысливающих практику малого бизнеса почти нет, зато в самых разнообразных трудах мифов действительно расплодилось не мало.

Учитывая роль теоретического и практического образования, наша точка зрения ясна и проста – в деле подготовки специалистов необходимо достигать разумного соотношения теоретической и практической подготовки, в частности к предпринимательской деятельности. Мера теоретических и практических знаний и умений, мера практики и теории в деятельности любых организаций ведущих подготовку кадров для малого бизнеса – вот реальный путь разрешения сложнейших проблем, где бы с ними не приходилось сталкиваться.

БУДУЩЕЕ ПРИНАДЛЕЖИТ МАСТЕРАМ СВОЕГО ДЕЛА!

Что ожидает человечество в будущем? Какова судьба того или иного народа? Какая система социально-экономического устройства более жизнеспособна? Каковы общие принципы устройства человеческих сообществ? Чей опыт, чья практика должны изучаться и творчески использоваться? Какое или какие государства, какой или какие народы, какие организационные системы выступают законодателями моды в разрешении общечеловеческих, внутриформационных, внутрипроизводственных проблем?...

Уместно задать и более простой, но не менее значимый вопрос: «А какова роль праксеологии в разрешении этих сложнейших вопросов и проблем, в том числе и проблем малого предпринимательства?»

Надо понимать, мировое сообщество неизбежно должно сделать выбор: либо интернационализация и конвергенция человеческого бытия, либо противостояние по всему фронту идей и форм человеческой деятельности. Однако при этом не следует забывать, что интернационализация малого бизнеса как сферы деятельности вообще и как практики, во все не означает утрату национальных особенностей, которые нередко

становятся определяющими в развитии экономики той или иной страны вообще. Вполне резонно Ю.Г. Ершов в монографии «Человек. Социум. История» отмечал: «Единство всемирной истории не задано раз и навсегда, оно не сводимо к плоской повторяемости, монотонной однородности. Крах «евроцентризма» и «эталонной» методологии объяснения закономерностей исторического процесса, многообразии социально-экономических и культурных форм, неравномерность и вариантность общественного развития... «завязывают» в тугой узел проблемы общего и особенного, логического и исторического, единства и многообразия, возникающие в процессе анализа исторических судеб разных народов, их взаимосвязи с объективной логикой существования земной цивилизации, ее человеческим смыслом» (Свердловск, 1990. – С. 3).

И коль праксеология – это наука о практике, это означает, что сама практика включает в себя деятельность, активное взаимодействие человека с материальными системами.

Отметим, что важнейшими чертами практики являются: 1) целенаправленность; 2) предметно-чувственный характер; 3) преобразование материальных систем.

Естественно все эти черты присущи и практике малого предпринимательства. Ведь предприниматель продуцирует цели, бизнес-планы и бизнес-проекты, конкретные стратегические и тактические задачи, общие и частные мероприятия и т.д. Предметно-чувственный характер практики предпринимателя выражается в том, что его практическое взаимодействие с объектами представляет собой преодоление сопротивления материального предмета. В таком процессе предприниматель функционирует физиологически, расходуя силы, энергию подобно взаимодействующей природной системе.

Наконец, в-третьих. Преобразование материальных систем это не любые перестановки элементов системы, как и не любые предметно-чувственные акции человека, а только такие, которые изменяют качества подсистем и систем в целом, ведут к ликвидации, разрушению системы или, наоборот, к ее развитию, совершенствованию или созданию новой материальной системы. При этом для предпринимателя важно найти предметные системы, познать, оценить и использовать, а также создать новые возможности.

Очень важно предпринимателю понимать, что практика – это целенаправленная предметно-чувственная деятельность человека по преобразованию материальных систем.

Напомним, что выделяя следующие формы практики: общественно-производственная (промышленное и сельскохозяйственное производство, изготовление продуктов потребления и средств производства); социально-политическая (создание государств, социальная борьба, формирование партий, преобразование социальных структур, органов

управления, революционные движения, забастовки, войны и т. д.); научно-экспериментаторская, связанная с намеренным изменением объекта исследования (социальный эксперимент, физический, химический, генетический и другие виды эксперимента); семейно-бытовая, повседневная, хозяйственная (строительство и ремонт жилья, садоводство, огородничество, приготовление пищи и т. д.). Существуют и другие классификации форм практики.

Подчеркнем, что большинство современных философских школ художественную деятельность безоговорочно не относят к практике, как и к непрактической деятельности. Она нуждается в дифференциации по видам искусства и выделении видов с явной выраженной предметностью.

Термин «практика» имеет большой спектр значений: это приемы и навыки какой-либо работы, это и частная практика учителей, строительная практика, морская практика, предпринимательская практика, и т. д. В широком значении практика – это вся деятельность человечества, включающая в себя и практику познания, в том числе практику теоретического познания. Различные виды практической деятельности неравноценны не только в плане форм жизнедеятельности, но и по отношению к прогрессу.

Ясно, что среди видов практической деятельности малое предпринимательство, его опыт занимает далеко не главное и не центральное место. Но именно его мы и рассматриваем в этом учебнике с позиций праксеологии.

Предпринимательская практика, как и практика, вообще может быть либо созидательной (конструктивной), либо разрушительной (деструктивной) по своим результатам (даже вандалистской). В практике развития кооперативов, малых предприятий, товариществ и обществ с ограниченной ответственностью, различных АОЗТ, АООТ, ОАО и ЗАО и т.д. и т. п. в 1985-2010 гг. это отчетливо проявилось. Малое предпринимательство в разных регионах и в разное время демонстрировало как конструктивную, так и деструктивную практику, а например, фирмы и предприниматели, занимавшиеся сбором и продажей цветного лома, фактически стимулировали размножение российских вандалов, которые с завидным упорством разрушали троллейбусные электролинии, высоковольтные линии электропередач, подстанции и т. д.

Отметим, что практика по своему содержанию и назначению бывает стандартизированной, сопряженной с многократным воспроизведением одного и того же результата, без непосредственного выхода на познавательную деятельность и поисковой, нацеленной на достижение прироста познавательной информации. Естественно, что, рассматривая практику малого предпринимательства, в книге обращается внимание как на стандартизованную, так и на поисковую предпринимательскую практику.

В зависимости от субъекта деятельности практика подразделяется на

виды: индивидуальная, микро-групповая, социального слоя, класса, нации (народности), государства, общества. Естественно, что индивидуальный предприниматель, малое предприятие с небольшим количеством работающих, демонстрируют и соответствующий вид практики. Но нельзя забывать, что общее число людей занятых в сфере малого предпринимательства постоянно растет, и относительно ряда стран можно говорить о практике малого предпринимательства социального слоя и даже класса. Есть целые государства, в которых малое предпринимательство является если и не главной формой хозяйственной деятельности, то по крайней мере весьма определяющей. В этом смысле можно говорить о предпринимательской практике нации и государства в целом (например, в США).

Когда говорится о том, что практика выступает как общественный процесс изменения, преобразования материального мира в мире социальной предметности, культуры, в очеловеченный мир, то естественно практика малого предпринимательства, являясь составляющей практики вообще, безусловно, вносит свою лепту в человеческий прогресс. Под воздействием предпринимательской практики не только изменяется природа, социальные структуры, но и изменяется сам субъект-предприниматель. Он проходит путь, образно говоря от предпринимателя-дельца к предпринимателю-творцу, от малограмотного делателя прибыли к образованному во всех областях знаний необходимым для ведения бизнеса – экономическому человеку, предпринимателю, меценату, благотворителю, активному участнику преобразования общества. Осмысленная, систематизированная и проанализированная предпринимательская практика воздействует на органы чувств, на сознание предпринимателя, на мышление и идеи. Происходит взаимоотражение, ведущее к взаимообогащению и предпринимателя, и общества.

Предпринимательская практика, как и любая практика вообще, складывается из следующих элементов: субъект практики, объект практики, цель (идеальная модель), средства, предметная деятельность субъекта, результат этой деятельности.

Все эти элементы образуют целостную систему. При этом практика и познание тесно связаны друг с другом. В частности, предпринимательская практика имеет познавательную сторону, а познание практическую.

Здесь нельзя не подчеркнуть того, чего мы уже касались выше – это проблема мистификации практики. Ее роль (в том числе и предпринимательской практики) действительно огромна в жизни людей и познании в целом. И все же практика выступает в целом материальной основой развития человеческого познания, а успешная практическая деятельность невозможна без теории. Обратим внимание на то, что практика имеет этапы своего исторического развития. Так, в рамках античной истории она понималась как мастерство и искусство, в классической философии как нравственная деятельность, марксизм рассматривал практику как

трудовую деятельность. Ныне специалисты особое внимание уделяют познавательным функциям практики, что означает – практика есть: 1) основа; 2) движущая сила; 3) критерий истины; 4) цель познания. Понятно, что когда говорится о предпринимательской практике, все эти функции также от нее неотъемлемы, как и от практики вообще.

Важно учитывать, что с понятием практики, предпринимательской в частности, неразрывно связана проблема истины. Последняя, по сути находится в одном ряду с таким понятием как «смысл жизни». От того, как трактуется истина, как решается вопрос, достижима ли она, – зависит жизненная позиция человека (предпринимателя), понимание им своего предназначения.

Современная трактовка истины включает в себя следующие элементы:

1) «действительность» трактуется как объективная реальность, существующая до и независимо от нашего сознания, как состоящая не только из явлений, но и из сущностей, скрывающихся за ними, в них проявляющихся; 2) в «действительность» входит также субъективная действительность, и познается, отражается в истине также и духовная реальность;

3) познание, его результат – истина, а также сам объект понимается как неразрывно связанные с предметом – чувственной деятельностью человека, с практикой; объект задается через практику; истина, то есть достоверное знание сущности и ее проявлений, воспроизводима на практике;

4) признается, что истина не только статичное, но также и динамичное образование; истина есть процесс. Истина конкретна. Конкретность истины – это зависимость знания от связей и взаимодействий, присущих тем или иным явлениям, от условий, места и времени, в которых они существуют и развиваются. Объективная истина имеет три аспекта: бытийственный, аксиологический и праксеологический.

Бытийственный аспект связан с фиксацией в истине бытия как предметно – субстратного, так и духовного; аксиологический аспект истины состоит в нравственно-этической, эстетической и праксеологической ее наполненности, в тесной связи со смыслом жизни, с ее ценностью для всей, в том числе практической деятельности человека. Практиологический аспект истины демонстрирует включенность в истину момента ее связи с практикой. Сам по себе этот момент как ценность, или полезность истины для практики входит в аксиологический ее аспект, однако его можно выделить в качестве относительно самостоятельного. Нацеленность истины на практику, праксеологический аспект истины специально рассматривается в ряде работ по теории познания.

Как видим, предпринимательская практика, что весьма для нас важно в данном контексте, удостоверяет истину лишь для того, чтобы эта достоверная истина могла служить дальнейшему развитию предпри-

нимательской практики.

ОБ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Человек и человеческая деятельность в сфере малого предпринимательства важный предмет исследования праксеологии.

П. Кууси утверждал, что человек является частью двух саморегулирующихся кибернетических систем (Кууси П. Этот человеческий мир. – М., 1988). Человек, человечество, по мнению ученого, являются продуктом совместного действия биологической и культурной эволюции. Обе эти эволюции есть не что иное, как способы изменения двух кибернетических систем.

Биологическая эволюция представляет способ изменения огромной саморегулирующейся кибернетической системы природы, охватывающей всю Землю. Биологическая система строится на двух источниках информации: на законах природы и на генетической информации, содержащейся в индивидуальных живых организмах. Законы природы неизменны, а вот генетическая информация меняется на протяжении веков, в процессе биологической эволюции.

Но еще большее значение для праксеологов имеет культурная эволюция, как способ изменения второй саморегулирующейся кибернетической системы – культурной системы. С развитием научно-технической революции социальные, экономические и культурные связи настолько укрепились, что это позволяет говорить о существовании единой культурной кибернетической системы.

Эта система также строится на двух источниках информации: на генетической информации, определяющей поведение человека как биологического вида, и культурной информации, включающей знания и умения (принципы совершенной деятельности, практику в условиях неопределенности, что и является предметом праксеологии), а также ценности, концептуальные схемы, легенды и мифы, традиционные представления и антагонизмы, накопленные человеком на протяжении веков. Генетическая информация очень мало менялась в историческое время, а вот культурная информация преобразовывалась стремительно, следуя законам культурной революции.

Приведем одну из очень важных мыслей П.Кууси: «Как биологическая, так и культурная кибернетические системы являются саморегулирующимися. Они не управляются извне. Каждая часть в обеих системах, обладая свойством пассивной реакции, ведет себя естественным образом. Ни та, ни другая системы не являются планируемыми, и никакая из частей этих систем не планирует действия всей системы. Человек принадлежит к обеим системам, составляя их пассивный элемент... Направление нашего развития определялось, таким образом, свойствами, запрограммированными в этих кибернетических системах, и случайными обстоя-

тельствами, с которыми эти системы сталкивались. Оно не выбиралось по свободной воле человека и не планировалось коллективно человеческими сообществами» (Указ, соч. – С.248).

Одной из специфических поведенческих черт человека как вида является предвосхищающая устремленность к увеличению общей способности человечества к выживанию и упрочению человеческих жизней. Выживание всегда было первоочередной и самой важной целью развивающегося человечества. Человек и его человеческие качества, разум, свобода – результат эволюции. Но эволюция не гарантирует и не может гарантировать будущего. Необходим переход к управляемой эволюции, что позволит человеку и человечеству выжить. И в этом смысле праксеология в самых разных измерениях и как наука в целом будет служить надежным ориентиром и инструментом выживания. А для человека практика и опыт малого предпринимательства все более и более будут становиться формой самореализации и способом выживания.

Праксеологи в осуществлении доктрины выживания выделяют две стадии. Во-первых, человек и в целом человечество должны научиться распознавать препятствия (праксеология в этом плане весьма полезна), существующие ныне на пути к осуществлению цели выживания. Решив эти задачи «распознавания препятствий» человек и человечество смогут перейти ко второй стадии – к решению задачи как люди должны менять собственное поведение. Для предпринимателей осознание этого положения настолько важно, что можно вполне говорить о том, что без осуществления подобной последовательности действий нельзя надеяться на успешную и результативную деятельность, на «хорошую работу».

Такое понимание развилось не сразу, и нынешнему месту человека в современном мире и современному пониманию праксеологии предшествовал продолжительный поисковый и эмпирический периоды.

Один из крупнейших праксеологов современности Т. Пщоловский в книге «Принципы совершенной деятельности» (Киев, 1993) достаточно всесторонне показал этапы развития наблюдений мыслителей за результативной и эффективной деятельностью.

Наиболее выдающиеся мыслители античности считали для себя необходимым и полезным рассматривать целенаправленную и сознательную деятельность торговцев, ремесленников, земледельцев. Так, Платон в одном из многочисленных диалогов писал: « Взгляни, если хочешь, на живописцев, на строителей, на корабельных мастеров, кого не выберешь: в каком порядке располагает каждый все части своей работы, подгоняя и прилаживая одну к другой, пока не возникнет целое – стройное и слаженное! Подобно остальным мастерам и те, о которых мы говорили недавно, те, что заботятся о человеческом теле, – учителя гимнастики и врачи – как бы налаживают тело и приводят его в порядок...». Вполне закономерно, что Т.Пщоловский из этого и многих других наблюдений делает

вполне обоснованный вывод о том, что Платон (ок. 428-347 до н.э.) видел нечто общее между строительством дома и корабля, лечением и обучением гимнастики. Платон заметил, что в каждом случае у человека есть что-то, что является предметом обработки – в одном случае – это материалы, в другом – человек. Исследуя труды Аристотеля из Стагиры (ок. 384-322 до н.э.) Т.Пщоловский обращает внимание на значение занятий человека. Аристотель писал: «В целях, однако, обнаруживается некоторое различие, потому что одни цели – это деятельности, другие – определенные отдельные от них результаты. В случаях, когда определенные цели существуют отдельно от действий результатами естественно быть лучше (соответствующих) деятельностей. Так как действий, искусств и наук много, много возникает и целей. У врачевания – это здоровье, у судостроения – судно, у военачальника – победа, у хозяйствования – богатство». Аристотель не прошел мимо проблемы действия и принуждения. Ему принадлежит интересное наблюдение: «...Ведь просто так по своей воле никто не выбросит имущество за борт, но для спасения самого себя и остальных так поступают все разумные люди».

Анализировали общие принципы результативной деятельности и правители Рима. Так, император Марк Аврелий (121-180) замечал: «Как у врачей всегда под рукой орудия и ножи для неожиданных операций, так и ты имей в готовности постоянные принципы, чтобы иметь возможность сознательно оценивать божеские и людские дела, и даже самое малое выполнять, помня о взаимосвязи вещей». И еще: «Тщеславный человек видит свое благо в деятельности других людей; любящий роскошь – в собственном желании, мудрый человек – в собственной деятельности».

Подчеркнем, что, рассматривая практику как мастерство и искусство, античные мыслители преподнесли современному миру чрезвычайно поучительные уроки, которые далеко не исчерпываются приведенными фрагментами. Вместе с тем, до наших дней сохранились результаты хорошей работы человека той эпохи. Это: египетские пирамиды, Великая китайская стена, архитектура и скульптура Греции, Рима и Древнего Востока, оружие и золото скифов, памятники культуры инков и ацтеков и т.д.

Эпоха Возрождения вызвала огромный интерес к изучению принципов и направлений результативной деятельности. Так, Фрэнсис Бэкон (1561-1626) был одним из первых, кто правильно оценил значение практических наук. Он писал: «Ни голая рука, ни предоставленный самому себе разум не имеют большой силы. Дело совершается орудиями и вспоможениями, которые нужны разуму не меньше, чем руке. И как орудия руки дают и направляют движение, так и умственные орудия дают разуму указания или предостерегают его... Было бы безумным и в себе противоречивым ожидать, что будет сделано то, чего до сих пор никогда не было, иначе как средствами никогда до сего не испытанными» (Выделено

В.О.).

В «Рассуждении о методе» Рене Декарт (1596-1650) всесторонне проанализировал способы результативной деятельности и хорошей работы. Он изложил правила, которые приводятся практически во всех трудах по праксеологии. Приведем и мы их в том виде, в каком их излагал Декарт.

Правило первое. Никогда не принимать за истинное ничего, что я не признал бы таковым с очевидностью, то есть тщательно избегать поспешности и предубеждения и включать в свои суждения только то, что представляется моему уму столь ясно и отчетливо, что никоим образом не сможет дать повод к сомнению.

Правило второе. Делить каждую из рассматриваемых мною трудностей на столько частей, насколько потребуется, чтобы лучше их разрешить.

Правило третье. Располагать свои мысли в определенном порядке, начиная с предметов простейших и легкоопознаваемых, и восходить мало-помалу, как по ступеням, до познания наиболее сложных, допуская существование порядка даже среди тех, которые в естественном порядке вещей не предшествуют друг другу.

Правило четвертое. Делать всюду перечни настолько полные и обзоры столь всеохватывающие, чтобы быть уверенным, что ничего не пропущено.

Томас Гоббс (1588-1679) обратил особое внимание на значение борьбы и соперничества для достижения хорошего результата – победы, обозначенной цели. Гоббсу однажды произнесшему «человек человеку волк» принадлежит весьма глубокая мысль, вскрывающая причины борьбы людей (что вполне применимо и к анализу соперничества /конкуренции/ предпринимателей): «... Наиболее частная причина, в силу которой люди желают вреда друг другу, состоит в том, что многие одновременно хотят обладать одной и той же вещью, которой, однако, они чаще всего не могут пользоваться сообща и которую невозможно поделить между ними. Отсюда ее нужно отдать сильнейшему, а кто сильнейший, решит борьба». Гоббс признавал четыре власти человеческой природы – телесную силу, чувство, разум и опыт, и был приверженцем рациональных действий. Особый интерес представляют его мысли о том, что действие, сложенное с действием, является и в дальнейшем действием, только более сложным, что цель, добавленная к цели, может создать какую-то цель более высокого порядка.

Стоит отметить, что важный вклад в строительство основ праксеологии внес выдающийся педагог Ян Амос Коменский (1592-1670). Он отмечал, что действию нужно учить посредством действия. Данное положение для малого предпринимательства имеет исключительное значение. Коменский указывал, что действующий ученик должен иметь перед со-

бой пример. Остановимся на данном положении более подробно.

Малое предпринимательство в России в 1990-е гг. стало развиваться в условиях, когда в наличии был весьма своеобразный опыт перестроенной кооперации, «подпольного бизнеса», теневой экономики, кое-какие и весьма плохо осмысленные представления о российском предпринимательстве дооктябрьского периода и времен новой экономической политики. При этом присутствовало повсеместное засилье примитивных обучающих предпринимательских семинаров на паромах и кораблях, самолетах и в заморских странах... Наконец, система образования «утонула» в зарубежных программах, учебниках и рекомендациях. Консультанты, обученные по западным образцам вносили неразбериху в головы тех, кто решился заняться малым предпринимательством. И все это происходило на фоне отсутствия стабильной, долговременной и обоснованной государственной политики в области малого предпринимательства. К 2000 г. сложился определенный опыт и определенные «образцы» малого предпринимательства, которые весьма далеки от того, чтобы их можно было бы назвать примерами для подражания. Вот почему, в данной книге четко проводится линия между малым предпринимательством вообще и примерами малого предпринимательства, на которых действительно смогут воспитываться новые поколения результативного и успешного малого предпринимательства.

Ян Амос Коменский так разрешал данную праксеологическую проблему: «Искусства и умения требуют, прежде всего, трех вещей: а) образца или идеи, то есть какого-то внешнего образа, чтобы глядя на него, художник мог создать подобный, б) материала, то есть именно того, чему следует придать этот новый образ, в) орудий, при помощи которых это можно сделать». Дорогу к хорошей работе знает, по мнению мыслителя только тот, кто многократно вымерял ее туда и обратно и изучил все встречающиеся на ней здесь и там «распутья, пересечения, ответвления».

Деятельность в малом бизнесе позволяет подготовиться к работе на более высоких ступенях предпринимательства, а также усложнять собственное дело. Вот почему, чрезвычайно важно в предпринимательстве обеспечивать последовательность в решении сложных задач. В этом плане весьма замечательны размышления Джона Локка (1632-1704). Он отмечал: «...По неровной дороге лучше двигаться медленно, чем в спешке сломать себе ногу и стать калекой. Тот, кто начинает с теленка, научится поднимать и быка; но тот, кто будет сначала пытаться поднять быка, может настолько надорвать свои силы, что потом не в состоянии будет поднять и теленка».

Свой достойный вклад в развитие праксеологических идей внесли Давид Юм (1711-1776), Огюст Конт (1798-1857), Джон Стюарт Милль (1806-1873), Герберт Спенсер (1820-1903).

У Юма можно встретить размышления о целях и средствах, которые

выбирает человек. Нередко, по мнению Юма люди, выбирают фальшивые средства, которые не позволяют достигнуть поставленной цели. Поэтому он ключевую роль отводил руководителям, организаторам (правителям). Он считал: «Невозможно, чтобы тысяча человек согласились совершить подобное дело (например, осушение луга): им трудно составить такой сложный план, но еще труднее осуществить его, ибо каждый ищет предлог для того, чтобы освободить себя от труда и затрат и с удовольствием готов был бы свалить всю тяжесть на других». Поэтому только те, кто бережливы, предприимчивы, ловки, активны, старательны, чутки и умеют руководить добиваются хорошего результата, обеспечивают хорошую работу.

Милье обратил особое внимание на овладение человеком определенными правилами действий, хотя и подчеркивал несовершенство правил как таковых. Он писал: «Каждое искусство, каждая система искусства состоит из правил и из теоретических положений, оправдывающих эти правила. Всякое искусство включает в себе подбор тех положений, которые необходимы для того, чтобы показать, от каких условий зависят действия, регулируемые данным искусством. Искусство, говоря вообще, состоит из истин науки, расположенных в порядке, наиболее удобном для практики, а не в том, который удобнее для теоретического мышления...».

Т.Щоловский считал, что познать праксеологию невозможно, не освоив взгляды самых разнообразных выдающихся личностей прошлого: Николло Макиавелли (1469-1527), Франсуа Рабле (ок. 1495-1553), Мишель Монтень (1533-1592), Леонардо да Винчи (1452-1519), Франсуа де Ларошфуко (1616-1680), Люк де Кляпье Вовенарг (1715-1747), Карл фон Клаузевиц (1780-1831), Клод Бернар (1813-1878), Эммануил Ласкер (1868-1941) и другие. Все они, князь и писатель, художник и ученый, генерал, врач и шахматист внесли достойный вклад в развитие основ праксеологии.

Так, выдающийся французский физиолог К.Бернар предложил принципы постепенного усовершенствования, которые составляют цикл организационного действия. Принципы Бернара выглядят следующим образом:

1. Установление четкой и строго определенной цели действия.
2. Максимально подробный и детальный обзор всех условий и средств, при помощи которых намеченная цель может быть достигнута.
3. Составление детального плана действий, ведущих к цели при применении наиболее соответствующих средств в наилучших условиях.
4. Тщательное выполнение плана.
5. Проверка достигнутых результатов путем сравнения их с намеченной целью, извлечение выводов из отдельных этапов и введение поправок относительно цели, условий, средств, плана действий, его реализации и контроля.

ПРОФЕССИЯ – ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Человек в современном мире постепенно осознает, что появляется все больше людей, способных включиться в новые виды деятельности и профессии. Среди них особое место занимает малое предпринимательство и предприниматель.

Профессия (лат. *professio* от *profitior* объявляю своим делом) – это относительно самостоятельный род деятельности, занятий, обусловленный общественным разделением труда и требующий определенной подготовки. Профессия может рассматриваться и как конкретный исторический тип общественно организованного труда, выделяемого для определенного круга лиц, и как система нормативных требований к человеку со стороны определенного рода деятельности, и как определенная форма групповой общности, и как конституированная обществом форма деятельности.

Профессия предпринимателя, имеющая глубокие традиции и историю, все еще находится в стадии своего становления. В России практически не готовят предпринимателей в высших учебных заведениях, глубоко ошибочно считая, что не нужен государственный стандарт специальности «предприниматель», не нужна специальность «предприниматель», что проблема вполне разрешается через подготовку специалистов на ныне модных факультетах маркетинга, менеджмента и так далее, где слова «организация предпринимательства», «предпринимательство» является как бы обязательным приложением. Нет предпринимательских вузов, без которых невозможно воспитание инноваторов.

Вместе с тем, в основе каждой профессии лежит совокупность определенных трудовых функций, при этом сама профессия и соответствующая ей трудовая функция нетождественны. Профессия всегда персонифицирована, а трудовая функция представляет собой систему знаний и навыков, которая существует как исходное условие. Вот почему праксеология обращает весьма существенное внимание на данное взаимодействие, так как успешная и результативная деятельность вообще, и в малом предпринимательстве, в частности, как раз и зависит от того, насколько освоена и усвоена эта система знаний и навыков, насколько в тот или иной момент можно говорить о профессионалах и профессионализме.

Процесс дифференциации профессиональной деятельности отражается в появлении различных специальностей как более широкого и устойчивого вида общественного разделения труда. Общие свойства, повторяющиеся во всех специальностях в малом предпринимательстве, и должны охватываться профессией предприниматель (точно также как, например, строитель – профессия, специальности – каменщик, маляр, плотник, сварщик и т.д.).

Специальность фиксирует специфическую сторону знаний и навыков, их своеобразие конкретизирует задачи данной профессии применительно к данным объектам. В России в начале XIX в насчитывается около 60 тыс. видов трудовых занятий, большинство из которых требовало профессионализации, то есть специальной подготовки, отбора, четко фиксированной квалификации (например, в 1959 г. в СССР было только 30 тыс. наименований).

Естественно, что такой же подход должен быть использован и при подготовке предпринимателя. Современное производство требует совершенства при выполнении не только конкретных действий работниками различных отраслей, но и совершенства в предпринимательской деятельности. Обеспечение наукоемкого и информационно-интенсивного производства немислимо без экономичности и эффективности. Ведь действительно, если мы стремимся совершенствовать организационные структуры управления, структуру и содержание рабочих функций и видов деятельности, системы внутрифирменного обслуживания, информационные подразделения, материально-техническое обеспечение, управление кадрами, то без использования всего арсенала праксеологии не обойтись.

Возрастание роли человеческого фактора, о чем мы говорили выше, ставит со всей определенностью вопрос о роли и значении образования. Под образованием понимается процесс и результат усвоения систематизированных знаний, умений и навыков, необходимое условие подготовки человека к жизни и труду.

Становление образования связано с выделением стихийно сложившихся форм воспитания новых поколений из практической жизни людей под воздействием разделения труда, с возникновением организованного обучения и педагогической деятельности (праксеология открывает путь усваивать успешную и результативную практику людей). Неслучайно, праксеология обращается к практической мудрости жизни и постоянно развивающейся практике.

Чрезвычайно важно понимать, что образование (в том числе и в малом предпринимательстве) должно быть непрерывным, необходимо постоянно обновлять знания, умения и навыки. Речь идёт о предпринимательском образовании через всю жизнь.

Непрерывность обеспечивается как наличием национальной системы образования, когда тот или иной человек в состоянии удовлетворить свои потребности в повышении квалификации или переквалификации, получении нового или дополнительного образования, так и самообразованием. Умение использовать все преимущества и достоинства самообразования является для человека важнейшей задачей. Праксеология как наука и как учебная дисциплина как раз и обращает самое существенное внимание на постоянное и систематическое образование и самообразование человека,

обосновывает их значимость и непреходящую ценность. Опыт успешной и результативной деятельности, хорошей работы в немалой степени стал возможным благодаря тому, что «мастера» во всех сферах человеческой деятельности и, конечно, в предпринимательстве систематически обновляли и расширяли арсенал образования, проще говоря, обучались. Вот почему в праксеологии образование и обучение тесно взаимосвязаны, а в самой науке отчетливо просматриваются собственные дидактические принципы, ибо образование и обучение в области малого предпринимательства имеют свою специфику.

Предприниматели в сфере малого бизнеса должны не только понимать природу и особенности рыночных процессов, но и уметь организовывать эффективную деятельность деловых структур в рамках созданных механизмов функционирования рынка. Руководителям и специалистам сферы предпринимательства необходимо научиться владеть искусством управления бизнес-ситуациями, сопровождающими предпринимательскую деятельность, в интересах обеспечения стабильного успеха собственного дела. Личность предпринимателя, знания и профессиональные навыки, согласованность и слаженность действий команды определяют результативность, уровень благосостояния и социальной защищенности участников процесса и членов их семей.

Рынок, как сложная саморегулирующаяся система, в пространстве которой происходит взаимодействие предпринимателей по поводу производства, обмена и потребления различных благ, объективно нуждается в наличии подсистем, обеспечивающих не только его согласующее функционирование, но и постоянное во времени и в материально-человеческих формах воспроизводство. Одной из подсистем, обеспечивающих функционирование рынка, является воспроизводство профессиональных качеств главного действующего лица любого рыночного механизма – предпринимателя.

Безусловно, традиционная система образования опирается на гигантские достижения воспитания, образования, педагогики и дидактики. Однако, следует учитывать, что традиционная система образования складывалась до возникновения научно-технической революции, вне пространства, в котором получило глобальное развитие малое предпринимательство. Последнее обстоятельство кардинальным образом влияет на экономическое образование и особенно бизнес-образование, где роль практики многократно возрастает.

Поэтому с точки зрения праксеологического подхода нас в существенной степени интересует, как изменяются проблемы человеческого бытия и способность человека разрешать эти проблемы в условиях нарастающего технического прогресса. Общеизвестны стандартные критерии общественного прогресса:

- 1) темпы роста производства, производительности труда, ведущие к

увеличению свободы человека по отношению к природе;

2) степень свободы работников от эксплуатации;

3) уровень демократизации общественной жизни;

4) уровень реальных возможностей для всестороннего развития индивидов;

5) увеличение человеческого счастья и добра.

Вместе с тем, следует отметить, что должного уровня прогресса в соответствии с приведенными критериями можно добиться только в том случае, если человечество в целом, научится разумно относиться к практике, к опыту, то есть люди будут реально учиться по учебнику жизни, важные страницы в котором занимает наука праксеология.

Праксеология – это действительно учебник жизни (в нашем случае хороший опыт малого предпринимательства). Эта наука действительно обращена к опыту, а следовательно помогает результативно, правильно, эффективно жить и строить жизнь. Опыт есть основанное на практике чувственно-эмпирическое познание объективной действительности, это единство знаний, умений и навыков. Опыт выступает как процесс практического воздействия человека на внешний мир, и как результат этого воздействия в виде знаний и умений. В багаже и наследии человечества, в истории и литературе, науке и культуре мы находим те крупницы, из которых складывается практический опыт, усвоение и применение которого, безусловно, приводило и приведёт к успеху.

Быстрицкому Е.К. принадлежит весьма глубокая мысль. Он писал: «Чтобы изменился этот привычный взгляд, и практическое отношение человека к миру привлекло особое внимание, далеко недостаточно писать философские трактаты с названиями о практике как основании научного познания и критерии истины. Для этого нужно было испытать своего рода революцию во взаимоотношениях теории и практики, знания и практической жизни, которую мы переживаем сегодня». Не существует универсального воззрения на действительность. И все же праксеология, как формирующаяся наука об успешной и результативной деятельности и хорошей работе предпринимает такую попытку. И только будущее ответит на вопрос о том, насколько праксеология окажется состоятельной как универсальная наука, как «грамматика успеха», в том числе и в бизнесе.

У ВРАТ В КЛАДОВУЮ ИСТОРИИ

Историю издревле называют учебником жизни. Кроме сугубо в научной последовательности изложенных исторических вех государств и народов, исторические труды (от самых первых и примитивных до современных, построенных на основе самых различных концепций) несли и несут в себе глубокую и разностороннюю информацию о том, как народы

и выдающиеся личности и благодаря чему достигали цели, какими методами и действиями, как осуществлялись выдающиеся открытия и изобретения, как преодолевались сложнейшие периоды социальных катаклизмов и противоборств. В истории можно найти тысячи и тысячи примеров эффективных и результативных действий. Но не только в истории народов и государств, но и в истории предпринимательства, в том числе и в истории малого бизнеса последнего десятилетия.

Для предпринимателя весьма важно уловить ту границу, за которой история из науки и учебной дисциплины превращается в «учебник жизни». Бернардену де Сент-Пьеру принадлежит чрезвычайно глубокая мысль: «История того, что есть – это история того, что было и того, что будет», которая в полной мере раскрывает значение истории и её взаимодействие с праксеологией как наукой.

Рассмотрим конкретный пример, который используют большинство праксеологов. При этом для нас, прежде всего, будет важно, как принцип поочередного выбивания противников (конкурентов) может быть применен в малом предпринимательстве, хотя наиболее часто он использовался в сражениях, в войнах, в политических «битвах».

Латинская поговорка гласит: «Divide et impera» или «Divide ut imperes» («Разделяй и властвуй» или «Разделяй, чтобы властвовать»). Умение применять тактику разделения сил противника на более мелкие части позволяет, в том числе и в бизнесе, достигать поставленной цели, обеспечивать должный результат и успех.

Именно таким умением обладал один из трех братьев Горациев, которые сразились с тремя братьями Куриациями, защищая одни знамена Рима, другие – альбанских войск. После того, как в бою двое Горациев пали, последний – бросился в бегство от окружавших его, хотя и раненых Куриациев, но жаждущих гибели оставшегося еще в живых противника. А теперь процитируем римского историка Тита Ливия (57-17 до н.э.): «Чтобы разъединить противников, он обращается в бегство, рассчитав, что преследователи бежать будут так, как позволит каждому рана. Уже отбежал он на какое-то расстояние от места боя, как, оглянувшись, увидел, что догоняющие разделены немалыми промежутками и один совсем близко. Против того и обращается он в яростном натиске, и, покуда альбанское войско кричит Куриациям, чтобы поторопились на помощь брату, победитель Гораций убив врага, уже устремляется в новую схватку... Итак, он, прежде чем смог подоспеть последний, который был недалеко, приканчивает еще одного Куриация: и вот уже военное счастье сравнялось – противники остались один на один, но не равны у них были ни надежды, ни силы. Римлянин, целый и невредимый, одержавший двойную победу, был грозен, идя в третий бой; альбанец, изнемогавший от раны, изнемогавший от бега, сломленный зрелищем гибели братьев, покорно становится под удар. И то не было боем». Итак, мы видим, как римлянин

Гораций применил на практике тактику, заключающуюся в разделении сил противника на мелкие части.

Теперь обратимся к реальной практике развития малого предпринимательства. Разве в деятельности малых предприятий мы не встречаем сотни и тысячи примеров, как подобная тактика применяется для достижения целей в соперничестве с предприятиями-конкурентами. На первый взгляд, казалось бы предприниматель. А должен поступить в отношении предпринимателей В-1, В-2, В-3 подобно Горацию. Но, если Гораций уничтожил своих противников, следует ли так поступать современному предпринимателю. Сразу оговоримся, ведь многие так и поступают: используя либо доносительство, либо власть, либо «крышу» и т.д. и т.п., «выбивают» конкурентов по одиночке, а то и «нарушая» принцип – всех разом. Так, скажем, поступил хозяин магазина Х, посчитавший, что в районе больших потоков людей, потенциальные клиенты не посещали его магазин, по причине того, что магазины У-1, У-2, У-3 находились в более удобном и выгодном месте относительно потоков потенциальных покупателей. Опираясь на своих «друзей», имеющих определенный вес и положение в обществе предприниматель Х, не только «выжил» конкурентов, но стал собственником магазинов У-1, У-2, У-3. Естественно, в памяти возникают слова Гоббса «человек человеку – волк».

Вместе с тем, подобное «использование» предпринимателем Х праксеологического опыта в современных условиях является весьма примитивным. Почему, вполне резонно задаст вопрос каждый из вас?

Постараемся на этот вопрос дать развернутый ответ, ибо в дальнейшем с такой проблемой будем встречаться довольно часто.

Начнем с того, что сам по себе любой принцип праксеологии не может, не соотносится с множеством факторов, которые определяют объективную реальность. То есть, говоря словами Франсуа де Ларошфуко «мало обладать выдающимися качествами (в нашем случае знать тысячи праксеологических принципов и правил, В.О.), надо еще уметь ими воспользоваться». А это означает, что необходимо не только знать тысячи праксеологических принципов и правил, но и уметь в каждом конкретном случае использовать соответствующий духу времени и эпохе инструментарий, в соответствии с действующим законодательством. Поэтому в такой же ситуации предприниматель Х* поступил иначе. Понимая, что его позиция среди конкурентов при торговле идентичным ассортиментом товаров будет весьма уязвима, предприниматель Х* внимательно изучил работу магазинов У-1*, У-2*, У-3*, определив слабые позиции в менеджменте, маркетинге поочередно «победил» проблемы, которые не смогли решить хозяева У-1*, У-2*, У-3*, а, следовательно, обеспечил устойчивость и прибыльность своего дела.

Конкурируя с ними, предприниматель Х* решил еще одну чрезвычайно важную проблему, о которой мы еще не говорили.

Дело в том, что почти каждое праксеологическое правило имеет контрправило. Обратимся к размышлениям профессора, доктора экономических наук Г.Х. Попова. Вот, что он писал более двадцати пяти лет назад: «Всякая наука, будучи отражением действительности, не может не претендовать на абсолютную истину, и потому она относительна и ограничена. Но особенно это характерно для наук, изучающих процессы или явления, общие для различных социальных условий. Как у теории организации, кибернетики, так и у праксеологии ограниченность очень и очень велика, очень и очень заметна. Во-первых, правила праксеологии не учитывают социальные аспекты труда и уже, поэтому очень относительны. Во-вторых, они ограничены даже в рамках самой праксеологии. На каждое правило можно найти контрправило. Так, на замечание «куй железо, пока горячо», следует ответ «поспешешь – людей насмешишь», а принципу «выжди благоприятную ситуацию» противостоит принцип «промедление смерти подобно». (Т.Котарбинский. Трактат о хорошей работе. – М., 1975. – С.18).

Опустим критику слабостей праксеологии, и отметим, то, на что Г.Х. Попов обращает внимание – на присутствие праксеологических контрправил.

Постараемся объяснить, о чем идет речь. Напомним, что оставшийся один против трех Куриациев, Гораций применил правило (тактику) последовательного выбивания противников, а в нашем случае, предприниматель Х – тактику последовательного «выбивания конкурентов» – магазинов, лишаящих предпринимателя Х клиентов. Теперь процитируем Т. Пщоловского. Вот что он пишет: «Единственным способом противостояния расколу является объединение сил. Греческий историограф Плутарх рассказывает о скифском царе Скилуре, который лежа на ложе смерти, призвал к себе своих сыновей и велел им принести копья. Он связал эти копья в пучок и по очереди давал им ломать. Но сыновья, несмотря на усилия, не сумели сломать объединенные древки. Тогда царь Скилур развязал вязанку и сломал каждое копьё отдельно. И сказал он своим сыновьям: «Если вы будете жить в согласии между собой, никто вас не одолеет. Но если вы будете действовать в одиночку, то не сможете противостоять никому». Эта история с моралью: «В единстве сила» кружится по миру в разных версиях. Вместо царя иногда фигурирует крестьянин, который дает своим сыновьям метлу для того, чтобы они попытались ее переломить» (Пщоловский Т. Указ, соч. – С.86).

На этом примере с описанием боя Куриациев с Горациями мы рассмотрели правило, а из исторического факта, использованного Т.Пщоловским, хорошо явствует, как действует контрправило.

Поэтому-то, обладая знаниями о праксеологических правилах и контрправилах, предприниматель Х* не только поочередно одержал победы над неумелым менеджментом и маркетингом предпринимателей У-

1*, У-2*, У-3* (применил правило поочередного выбивания противника), но, предугадывая возможное их индивидуальное или коллективное противодействие ему, умело отказался от роли «талантливой одиночки», параллельно стал членом торгово-промышленной палаты, ассоциации купцов и промышленников, заключил соглашения с крупными компаниями и фирмами по представлению их интересов и товаров на определенном сегменте рынка, а также ввел в состав учредителей своей фирмы заинтересованные предприятия и организации. Таким образом, преодолев «статус» одиночки, он поставил своих конкурентов в положение, когда, даже если бы предприниматели У-1*, У-2* и У-3* объединили свои усилия и решились на открытое противостояние, они должны были вести борьбу не с одним предпринимателем Х*, а с целой «связкой» структур, заинтересованных в присутствии на рынке и развитии дела предпринимателя Х*.

Естественно, что эти праксеологические правила, родившиеся в недрах истории, нельзя не учитывать, как нельзя действовать, опираясь только на них. И если за тысячелетия эти два праксеологических правила (и как правило, и как контрправило) доказали свою действенность и в дипломатии, и в политике, и в военных баталиях, то перед нами сегодня стоит задача накопить сотни, тысячи примеров, когда эти правила результативно применялись в малом бизнесе. Опираясь же на собственный опыт, можем свидетельствовать, что эти два правила весьма эффективны в поиске потенциальных заказчиков и инвесторов, в борьбе за подряды и выгодные условия договоров, в обеспечении устойчивости предприятий и организаций, в совершенствовании менеджмента в самом широком плане и т.д.

Однако, в нашу задачу не входит классифицировать праксеологические правила и иллюстрировать их эффективность и результативность. Главное для нас схематично показать, как менялась историческая картина и исторические эпохи, как росло и крепло содружество истории и праксеологии, как складывались науки о хорошей, эффективной и результативной работе. Вызвать интерес к изучению истории, находя в ней важные праксеологические правила, при этом особое внимание обращать на условия, в которых действует человек.

В этой связи приведем весьма поучительные мысли Никколо Макиавелли и Фридриха II Великого о том, что условия могут оказывать очень серьезное влияние на результаты нашей деятельности и потому с ними следует считаться. Государственный деятель и писатель Макиавелли писал: «Можно видеть также, что из двух осторожных один достигает цели, другой нет, и что, равным образом, одинаково благоденствуют достигшие цели разумными путями, так как один осторожен, другой же берет напором: все это объясняется только свойствами времени, с которым согласуется или не согласуется их образ действия. Благодаря этому проис-

ходит то, о чем я говорил, а именно, что два лица, по-разному действующие, приходят к одному и тому же результату, а из двух лиц, действующих одинаково, один приходит к своей цели, а другой нет».

Прусский король – Фридрих II Великий обратил внимание на другую сторону умения использовать праксеологические правила с учетом конкретных условий. Он писал: «Мир является как бы партией игры, где есть как порядочные игроки, так и мошенники. Так, вот, князь, который должен принять участие в этой партии, не желая пасть жертвой мошенничества, должен знать способ обмана не для того, чтобы самому на практике применять это знание, а затем, чтобы не дать себя обмануть».

История подарила праксеологии и такой универсальный принцип – как принцип кунктатора, который можно проиллюстрировать на целой серии исторических фактов. Кунктатор на латыни означает то же, что медлительный – сторонник девиза, что отсроченное не пропадает, даже более того, прямо противоположно, отложенное позже легко выполнить. Приведем два наиболее типичных примера.

Первый из арсенала Т. Пщоловского. Большой победой кунктации, по его мнению, было уничтожение испанской Великой Армады. Когда король Испании Филипп II в 1588 г. послал на покорение Англии 130 судов, королева Елизавета I медлила дать морской бой до тех пор, пока ее выручила буря, разбив о скалы и затопив почти весь испанский флот.

Второй пример широко используется при изучении военного искусства. Полководец М.И. Кутузов после оставления Москвы всячески избегал сражений с армией Наполеона. Внешне сам Кутузов, его подчиненные, да и русская армия напоминали не готовящихся к битве до победы, а побежденных, ищущих способ дожидаться какой-то наиболее удобной развязки. На самом деле М.И. Кутузов решил наиболее эффективно и результативно использовать именно те условия, которые играли на руку русской армии. Оказавшаяся в Москве, но не добившаяся «блиц-крига» армия Наполеона стала разваливаться под влиянием внутренних факторов и законов войны, под воздействием голода и морозной зимы, под ударами «летучих отрядов» и партизанских операций. Медлительность Кутузова наиболее оптимально вызвала к действию эти и многие другие факторы, которые, в конечном счете, подорвали армию противника, а, подтолкнув наполеоновские войска к отступлению из Москвы, полководец фактически и в военном, и в моральном отношении разоружил агрессора.

Как видим, есть определенная разница между кунктацией, сознательно применяемой кем-то тогда, когда время работает в его пользу, и ничем не объяснимой медлительностью. Так, английская королева рассчитывала на благосклонность судьбы, которая с одинаковой вероятностью могла оказаться на стороне Великой Армады (бури могло и не случиться). А вот полководец Кутузов сознательно применял кунктацию, ибо использован-

ные им условия и факторы действовали неотвратимо против наполеоновских войск, а Кутузову нужно было не совершить двух главных ошибок: во-первых, не ввязаться в крупное и неблагоприятное сражение; во-вторых, не пустить на самотек процесс мобилизации и укрепления русской армии, которая при отступлении и после Бородино понесла значительные потери.

Теперь рассмотрим пример в малом бизнесе. Умело принцип кунктатора применила фирма «Бытовая техника мира». Работая на региональном рынке как представитель заводов-производителей холодильников и стиральных машин, фирма (учредители, участники) определила, что наиболее эффективно и результативно она сможет действовать и достигать максимальной прибыльности, если покупатель будет идентифицировать фирму с крупным супермаркетом «Бытовая техника» в областном центре, который на протяжении двух десятилетий пользовался повышенным вниманием у покупателей, и еще в советское время завоевал колоссальный авторитет у них.

Однако, в тот период, когда учредители фирмы «Бытовая техника мира» пришли к такому пониманию, супермаркет принадлежал крупной компании, опирающейся на мощную поддержку финансовых структур. Один из учредителей предложил провести переговоры с хозяевами магазина «Бытовая техника» и купить его. Другой предлагал подождать. По его мнению, владелец супермаркета «Бытовая техника» начинает испытывать серьезные проблемы в области стратегического менеджмента, в области финансовой стабильности, а также не может найти новые подходы в работе на рынке по реализации бытовой техники. Медлительность, по мнению последнего, должна позволить этим факторам набрать силу, и когда хозяева пожелают просто избавиться от супермаркета, фирме «Бытовая техника мира» необходимо быть и в финансовом, и в организационном плане полностью подготовленной. Естественно, замысел мог бы и не реализоваться, но за позицией сторонника «помедлить» скрывались его знание и опыт того, что финансовые структуры, поддерживающие хозяев «Бытовой техники» и втянувшиеся в активную деятельность на рынке ГКО, не выдержат приближающегося финансового кризиса и план можно будет осуществить. В данном конкретном случае, действительно, в ноябре 1998 г. фирма «Бытовая техника мира» безболезненно приобрела супермаркет «Бытовая техника». И хотя в целом спрос на бытовую технику (особенно импортную) после августа 1998 г. значительно упал, восстановленный авторитет супермаркета «Бытовая техника» и его прежние заслуги перед покупателями сыграли решающую роль: большинство потенциальных покупателей, прежде чем где-то и что-то из бытовой техники купить, стремились вначале посетить магазин «Бытовая техника», где, как правило, и совершали покупки.

В истории немало фактов, которые подтверждали другое праксеоло-

гическое правило – «кто первый – тот лучший». Наиболее яркими являются примеры побед в сражениях «сходу», в завоевании территорий или приобретении месторождений, в политических противостояниях. В русской истории немало примеров, когда полководцев, одержавших победу, награждали едва ли кого-то больше, чем «сеунчей» – вестников победы. В мировой истории масса примеров, когда богатствами были осыпаны именно те государства, которые первыми открыли новые земли или совершили выдающиеся научные открытия.

В истории предпринимательства, в том числе и малого, данное правило также находит самое широкое подтверждение. Наиболее ярко это проявляется в разработке новых технологий (инновационное предпринимательство) и новых товаров, в создании первыми производственных мощностей или торговых предприятий. Как правило, первым (хотя и намного тяжелее) удается занять незаполненную нишу малого предпринимательства, а тем, кто копирует, или усовершенствует тот или иной вид малого предпринимательства, приходится нести более значительные финансовые издержки, затрачивать больше сил в постановке менеджмента и средств на подготовку кадров.

В трудах праксеологов приводятся и многие другие доказавшие свою жизнеспособность праксеологические правила, с которыми мы познакомимся на последующих страницах этой книги.

Обратим внимание еще на одно правило праксеологии. Его иногда формулируют, как правило, занятия стратегических пунктов или в истории оно известно как принцип *Beatus qui tenet* («блажен, кто владеет»). Чаще всего для иллюстрации приводится исторический сюжет 480 г. до н.э., когда триста спартанцев под руководством царя Леонида правильно заняв стратегическую позицию в ущелье сдерживали десятки тысяч, беспорядочно атакующих и не имеющих возможности в полном объеме использовать численный перевес персов. Т. Пщоловский, комментируя этот и другие исторические факты, отмечает: «Отсюда стремление к обладанию оборонительными очагами, завоевание фортов, содержание на дальних территориях баз, как можно более приближенных к территории возможного противника, гонка вооружений и демонстрация собственных сил во время парадов и маневров». (Т.Пщоловский. Указ.соч. – С.89).

В малом предпринимательстве использование правила занятия стратегических пунктов имеет огромное значение и применяется теми предпринимателями, которые праксеологически добротнo подготовлены. Так, например, опираясь на это правило, фирма «Сервис-Дельта» взяла в аренду неухоженный, но чрезвычайно популярный пригородный пляж, а вместе с ним неухоженную, разбитую, но единственную автомобильную дорогу, ведущую к нему. Включение ее в общий проект сервисных услуг, размещение вдоль трассы киосков, магазинов, сервисных и заправочных станций, сезонных мотелей, позволил предприятию не только упорядо-

чить потоки отдыхающих, но сбалансировать спрос отдыхающих и собственные предложения на рынке услуг в интересах фирмы.

Как видно из небольшого числа конкретных примеров, история и праксеология взаимозависимы и взаимосвязаны, являются неисчерпаемыми «учебниками жизни» для любой сферы человеческой деятельности и в малом предпринимательстве, в частности. Т. Пщоловский подчеркивает: «История приводит нам много примеров, из которых следует, что результативные действия, с определенной точки зрения, как бы повторяются, а, следовательно, позволяют себя сгруппировать и классифицировать» (Т. Пщоловский. Указ.соч. С.93).

Выделяют: 1) разделение сил противника; 2) объединение усилий сотрудничающих людей; 3) промедление; 4) постановка перед свершившимися фактами; 5) «валяние дурака»; 6) занятие выгодной позиции; 7) угроза; 8) при развитии техники – замена и размножение; 9) оснащение инструментарием, орудиями труда и сырьем; и многие другие.

О ХОРОШЕЙ РАБОТЕ

Первым ученым, предложившим название «праксеология», по исследованиям Т. Пщоловского был Л. Бурдо (1824-1900). В работе «Теория наук» он запланировал появление такой дисциплины, которая еще не существует, и которая показалась ему нужной, и назвал ее праксеологией. Т. Пщоловский пишет: «Была ли у Бурдо какая-то концепция праксеологии, такой как мы ее сегодня понимаем? На этот вопрос следует ответить утвердительно. В разделении на аналитическую и синтетическую праксеологию он требовал культивирования в сфере этой последней сравнительной праксеологии, которая должна была бы заниматься сравнением человеческих действий, в то время как аналитическая праксеология интересовалась бы, прежде всего, функционирующими телами. Именно там он набрасывает проект теории функционирования или действия, делающей выводы из сравнения разных видов деятельности». Вслед за Л. Бурдо Альфред Виктор Эспина (1844-1922), спустя десять лет, самостоятельно предложил название «праксеологии» и выступил со своей концепцией этой науки (1882).

О праксеологии в своем труде «Дело» упоминает философ Морис Блондель (1861-1949), как о теории человеческого труда и технического прогресса.

Свой вклад в праксеологию внес Слуцкий Евгений Евгеньевич (1880-1948), экономист, математик, статистик. За разработку экономико-математических методов был удостоен звания профессора (1922). С 1926 г. работал в Конъюнктурном институте и ЦСУ СССР, с 1934 г. в Научно-исследовательском институте математики и механики при МГУ, с 1938 г. в Математическом институте им. В.А. Стеклова АН СССР. Он автор тру-

дов по теории вероятностей и математической статистике, основоположник современной математической теории потребления. У Слуцкого был индивидуальный взгляд на некоторые науки. Так, например, формальной физикой он называл науку о событиях, происходящих во времени, формальной праксеологией – науку о действиях существ, одаренных сознанием, следовательно, прежде всего людей, формальной экономикой – науку о таких действиях, как получение, экономия, расходы, то есть экономических действиях. Отсюда следовал вывод, что экономику необходимо рассматривать с праксеологической точки зрения. По мнению ряда экономистов Е.Е. Слуцкий является пионером праксеологической концепции в экономике.

«Ничего странного нет в том, что «праксеология» появлялась вновь и вновь, – пишет Т. Пщоловский. – Название, составленное из греческих слов «пракис», означающего «действие», а также «энергия», «опыт», «предприимчивость», а также – «логия» – «наука», как будто само навязывалось ученым, которые искали соответствующее название для новых направлений исследований. Во времена, когда научное сотрудничество и обмен мыслями не были так развиты, как сегодня, праксеология могла рождаться вновь и вновь всякий раз как новая отрасль науки. Но, пожалуй, это закончилось». (Т. Пщоловский. Указ. соч. – С. 143).

Общую теорию совершенства действия начал строить Т. Котарбинский, называя ее праксеологией. В работе «Трактат о хорошей работе», рассматривая задачи праксеологии, он пишет: «Речь здесь идет о технике рациональной деятельности как таковой, об указаниях и предостережениях, важных для всякого действия, эффективность которого необходимо повысить. На пути к столь славной цели праксеолог бывает, доволен даже частичными успехами и радуется всякий раз, когда ему удастся в общей форме выразить то, что рекомендуют специалисты, каждый в своей области» (Указ, соч. – С.20).

Малое предпринимательство, как и всякий вид деятельности, содержит в себе различные виды работы – умственную и физическую, но они подчиняются общим принципам целесообразности, а, следовательно, необходимо планировать действия, действовать эффективно и результативно через более совершенные способы достижения цели.

Для решения этих задач необходимо изучать опыт малого предпринимательства (как и опыт всяких видов человеческой деятельности), чтобы прийти к необходимым обобщениям и вывести универсальные правила и контрправила праксеологии, в том числе и в малом бизнесе. При этом не следует игнорировать следующее рассуждение Т. Котарбинского: «Главной задачей праксеологии мы считаем выработку и обоснование норм, касающихся «исправности». Для решения этой задачи необходимо использовать практический опыт, достижения бесчисленного множества действующих субъектов. Именно на этом практическом опыте и намере-

вается строить свои обобщения теоретик эффективной работы: изучая самым внимательным образом историю развития разного рода умений, а также заблуждений и неудач; подмечая существенные черты в искусных приемах действующих субъектов, блестяще выполняющих свою работу; внимательно прослеживая пути достижения исправности пути, ведущие от фазы беспомощности к фазе полного овладения данным мастерством; тщательно исследуя то, что отличает передовую технику от средней. Как много уже достигнуто в области улучшения форм деятельности, в области выработки методов! Сколь значителен запас уже проведенных наблюдений! Сколько сформулировано рекомендаций и критических суждений, зачастую остро и метко клеймящих заурядную, плохую работу! Все это предоставляет праксеологу неоценимые и ничем не заменимые сведения».

Понятно, что практический опыт может быть использован двояко: либо делая обобщения на основе наблюдений, либо принимая и включая в свою систему обобщения, сделанные другими. В дальнейшем, анализируя опыт малого предпринимательства, мы будем подходить комплексно, используя в зависимости от накопленных знаний тот или другой инструментарий.

Подчеркнем, что открывая собственное дело, предприниматели, как правило, совершают «неловкие», «неэффективные», «нерезультативные» действия, как и человек в целом, обучаясь чему бы то ни было. Если вовремя эта «неловкость» не будет преодолена, она становится основой работы предпринимателя, доставляя ему массу неудобств и неприятностей. «Первый своего рода шаг по пути прогресса, – пишет Т. Котарбинский, – заключается, следовательно, в том, чтобы отучиться от неловкого движения, которое мы как бы привносим с собой, так как начальное обучение обычно исходит не от нулевого уровня, а от какой-то отрицательной фазы, от чего-то, что находится ниже нулевой компетенции». (Указ, соч. – С.22).

Обратим внимание на то, что анализ практики основания собственного дела сотнями начинающих предпринимателей, показывает справедливость данного утверждения. Практически все начинают не с «нулевого уровня» теории и практики малого бизнеса, а с «отрицательной фазы». Это, как правило, ошибочное копирование чьего-то бизнеса, следование рекомендациям на самом деле неудачливых предпринимателей, усвоение до наоборот, в общем-то неплохих пособий или учебников для малого предпринимательства. Вот почему обращение к праксеологии – это обращение, образно говоря не к «рудной породе или бесполезному лому», а к сплаву соответствующему определенному современному стандарту.

Почему? По мнению создателя праксеологии – Т. Котарбинского, вначале из обобщений практического опыта создается «отстой» в виде праксеологических поговорок, общеупотребительных максим техниче-

ской житейской мудрости, афоризмов, касающихся целесообразной деятельности. Затем эти «золотые мысли» следует учесть и научиться извлекать практическую пользу. Так, в качестве примера, основоположник праксеологии приводит поговорку «Куй железо, пока горячо» и поясняет, что из нее вытекает требование, обрабатывать материал (всякий) в том его состоянии, когда он легче поддается воздействию.

Вместе с тем, следует учитывать, что практика подарила немало и таких мудрых мыслей, от которых следует решительно избавляться. Как, пример праксеологии приводят: «Работа не волк – в лес не убежит», «Что отложишь – не убежит». Есть и такие, которые частично правильны, а в целом нет. Обратим внимание на то, что теоретической и научной литературы, посвященной праксеологическим аспектам малого предпринимательства почти нет, и поэтому, осознавая, что наша попытка может и не состояться, мы все же постараемся, опираясь на основы праксеологии, провести поиск праксеологических рекомендаций в практике малого бизнеса последнего десятилетия, обобщить и исследовать их.

Выше уже обращалось внимание на тесную взаимосвязь праксеологии и истории. Не менее глубокая связь и между праксеологией и литературой. Однако, здесь не можем не привести еще одну весьма важную мысль Т. Котарбиньского. Он отмечает: «... Из ткани басенной литературы можно извлечь не одну праксеологическую нить. Можно смело сказать, что в литературе содержится порой чрезвычайно ценные идеи относительно хорошей или плохой работы. Примером тому может служить «Робинзон Крузо» Д.Дефо, в котором наглядно показывается, как выйти из затруднения, применяя заменители при отсутствии обычных орудий и материалов, в особенности же, как одному или вдвоем выполнить работу, обычно выполняемую целым коллективом». (Указ, соч. – С.24).

Главной задачей праксеологии вообще является выработка наиболее общих норм максимальной целесообразности. Отметим, разве не эта задача одна из актуальных в организации и развитии какого-то предпринимательского дела. Естественно, что решить такую задачу можно лишь опираясь на широкий практический опыт. Поэтому к задачам праксеологии относятся и выработка общетехнических рекомендаций и предостережений, аналитическое описание типологии форм действия, элементов действия и другие. Отсюда действовать и притом действовать обдуманно, обращает внимание Т.Котарбинский, – это значит изменять действительность более или менее сознательным образом. Действие в этой связи требует тройкого определения: 1) определение цели, 2) определения условий, относящихся к действительности, 3) определения средств, приспособленных как к намеченной цели, так и к существующей действительности.

Отметим, что в «Трактате о хорошей работе» основоположник праксеологии особое внимание обратил на то, что всякий труд, всякая работа,

всякая деятельность и всякое активное поведение вообще слагаются целиком и полностью из элементарных действий. Важность последних, и в малом бизнесе в том числе, непреходяща. Ведь отдельное действие (скажем, движение руки) – подписание договора одной из сторон может многое решить. В этом проявляется причинная связь: событие является следствием более раннего воздействия на вещь, воздействие же, как отсюда следует, является причиной события. Так, закрытие малого предприятия происходит не просто после его открытия, и не просто позже, но в соответствии с какой-то естественной закономерностью (закономерностями). Так, следуя логике Т. Котарбиньского, событие В является следствием предшествовавшего ему изменения А, заполняющего момент Т, а изменение А – причиной события В, тогда (и только тогда), когда изменение А является существенным элементом достаточного условия В в момент Т и в соответствии с некоторой естественной закономерностью последовательности событий. Под существенным элементом праксеолог понимает всякое такое составное явление данного условия, без которого система остальных составляющих его явлений не была бы достаточным условием. Т.Котарбиньский приводит такой пример. Для того, чтобы загорелась лампочка, достаточным условием является известный комплекс обстоятельств, одновременных с поворотом выключателя, куда входит и поворот выключателя. Это – существенный элемент данной системы, но при неисправной проводке или нити внутри электрической лампочки лампа не зажглась бы.

Так, скажем, наличие кассового аппарата в магазине является существенным элементом всей системы продажи товара, но не единственным. Но отсутствие, скажем полного ассортимента размеров мужских туфлей в зале и на складе магазина (например, отсутствует размер 43) не позволит осуществить акт купли-продажи, даже, если российский кассовый аппарат заменить на японский или американский со всеми атрибутами компьютеризации. А вот, скажем цвет выключателя или кассового аппарата включенный в систему событий является несущественным элементом системы, потому что даже расширенная система событий не повлияет на то, чтобы лампочка загорелась или чтобы выдал чек кассовый аппарат. Здесь, как видим, мы соприкасаемся именно с праксеологическим пониманием следствия и причины. При этом при разных обстоятельствах одна и та же причина может иметь различные следствия.

Т. Котарбиньский обращает внимание на одно весьма важное обстоятельство. Он пишет: «Сколько бы раз определенная причина ни действовала в таких же существенных и в совершенно сходных условиях, столько раз она вызывала бы то же самое определенное следствие: из упавшего в землю ржаного зерна вырастает ржаной колос. Данное событие имеет много причин. Зерно проросло, «ибо» попало на урожайную землю, а также «потому» проросло, что пошел дождь, и «потому» еще,

что птицы его не склевали...» (Указ, соч. – С.36).

В праксеологии важным является отношения деятельности, или отношения агента действия, к результату. Это отношение обнаруживается путем сопоставления причины и следствия. Виновником данного события является тот, чей произвольный импульс явился причиной данного события. Т.Котарбинский отмечает: «Мы предпочитаем все же слово «импульс», так как оно поможет нам охватить случаи таких элементарных действий, где поведение действующего субъекта основано главным образом не на движении мускулов (например, усилия, затраченные на то, чтобы вспомнить забытую фамилию, или напряжение мысли при решении в уме задач на сложение). Но мускульные движения – не всегда нажим: иногда мы ослабляем или вовсе снимаем его. Выстрел из лука происходит в момент, когда мы выпускаем из пальцев натянутую тетиву. Снятию нажима должен был, разумеется, предшествовать нажим, однако выбрасывание стрелы произошло только в момент его снятия. Произвольная разрядка напряжения пальцев была произвольным импульсом. То же происходит в случаях, когда мы подавляем в себе порыв к выполнению какого-либо движения... Каждый импульс является направленным, преднамеренным, устремленным к чему-то. Конечно, мы являемся виновниками не только того, к чему стремимся, но и очень часто – совсем наоборот... Выстрел в лесу зарядом дроби по птице имеет следствием не только смерть птицы, но, кроме того, еще множество следствий в виде поломок, пробоин или царапин стволов деревьев, веток и листьев теми дробинками, которые отклонились в сторону». (Указ, соч. – С.38-39).

Рассуждая, таким образом, основатель праксеологии вводит в оборот праксеологическую трактовку виновника и произвольного импульса, действующего субъекта и элементарного действия. Действующий субъект – это живой индивидуум из плоти и крови, желающий того либо другого и двигающийся так либо иначе или прилагающий мысленные усилия для достижения того, чего он желает (в нашей книге – это индивидуальный предприниматель, предприниматели вообще, учредители или участники).

Анализируя данный блок вопросов, можно, наконец, дать и определение элементарных действий, как мы отмечали выше, из которых складывается всякий труд, всякая работа, всякая деятельность и всякое активное поведение. Элементарное действие – это одноимпульсное действие. Все вышеперечисленные действия таковыми и являются. Ясно, что можно быть виновником только того, что произошло после нашего произвольного импульса в силу какой-нибудь закономерной последовательности событий.

Свободное владение данным праксеологическим инструментарием имеет огромное значение для человека, ведущего малый бизнес, ибо он как раз и складывается из элементарных действий и где уже хозяйствующий субъект прилагает усилия для достижения тех или иных целей. По-

нимание того, что в бизнесе мы являемся виновниками не только того к чему с такой настойчивостью стремимся, во всей полноте ставит вопрос о совершенстве в осуществлении элементарных действий.

С праксеологической точки зрения, при выполнении любой работы всегда присутствует виновник (агент действия), произвольный импульс, а также какой-то материал, какое-то изделие, какой-то инструмент или орудие, какой-то способ действия, какая-то цель, какой-то продукт труда. Все эти понятия особым образом раскрываются именно на примерах элементарных действий.

В системе этих понятий важное место занимает продукт труда. Т.Котарбинский так его определяет: «Продукт труда – это всякое следствие причины, являющейся произвольным импульсом... Так, например, звон колокола – это продукт труда звонаря, который произвольно дернул веревку колокола... Но, пытаясь создать теорию эффективной деятельности и уточняя с этой целью пространные обиходные понятия, мы намерены в этом отношении ограничить крайнюю расплывчатость термина «продукт труда» и никогда не называть продуктами труда физические тела, именуя их изделиями, произведениями, фабрикатами и т.д. Всякий продукт труда является каким-то событием, следовательно, деление событий на изменения и состояния вещей переносится также и на продукты труда» (Указ, соч. – С.44). Следуя установленной логики, польский ученый продукты труда делит на кинетические (изменение вещей) и статические (состояние вещей). К кинетическим продуктам труда можно отнести выше описанный «звон колокола», а к статическим – определенный уровень воды в ирригационной системе, который поддерживает дежурный техник. Как видим, событие является продуктом труда данного виновника независимо от того, стремился ли он к его осуществлению и преследовал ли эту цель.

События и продукты труда Т. Котарбинский делит также на пермутационные (с лат. изменение, обмен) и персеверационные (с лат. упорствовать, настаивать на чем-либо). К пермутационным относятся объекты, у которых в данном отношении начальная стадия отлична от конечной, а к персеверационным – события, при которых состояние объекта в данном отношении на конечной стадии тождественно его состоянию на начальной стадии. Персеверационные продукты труда могут быть как кинетические, так и статические.

Имея ввиду позитивный или негативный характер конечной стадии события в сопоставлении с его начальной стадией, продукты труда бывают конструктивными или деструктивными, консервационными (охранительными) или профилактическими (предупредительными). Первая из этих категорий относится к сфере пермутационных продуктов труда, вторая – к сфере персеверационных продуктов труда. По мнению Т. Котарбинского, продукт данного момента является конструктивным тогда (и

только тогда), когда он состоит в наделении определенного объекта признаком, которым этот объект в начале данного момента не обладал. Деструктивным – если он состоит в лишении данного объекта такого признака, которым он в начале момента действия обладал. Раскрывая консервационный и предупредительный характер продукта труда, Т.Котарбинский отмечает: «Когда мы действуем так, что объект в конце данного периода времени имеет тот же признак, которым он обладал в начале этого периода, результат свершения, приходящийся на этот период времени, является консервационным продуктом труда. Наконец, всякий раз, когда вследствие нашего произвольного импульса тот или иной объект в конце означенного отрезка времени не имеет того признака, которого не было и в начале этого отрезка времени, наш продукт труда моментом которого является именно этот отрезок времени, носит предупредительный характер, т.е. профилактический» (Указ, соч. – С.46).

В дальнейшем мы еще не раз обратимся к примерам из сферы малого предпринимательства и в более доступной форме рассмотрим вышеперечисленные понятия и определения. Теперь же отметим очень важное обстоятельство. В том случае, если продукт труда относительно данного признака является конструктивным, мы назовем конструктивным относительно данного признака также само поведение агента действия (виновника) и, следовательно, будем говорить о конструктивном действии, имея ввиду данный признак. Если объект обладал данным качеством, а потом лишился его, и если это изменение явилось следствием нашего состояния, то продукт труда и действие (если принять во внимание это качество) были деструктивными, каково бы ни было это качество (позитивное или негативное).

Праксеологи вкладывают особый смысл не только в понятие продукта труда и его разновидности, но и во многие другие понятия, например изделие. Если продукт труда всегда есть событие, а событие всегда есть или изменение какой-то вещи, или состояние какой-то вещи, то изделие – это всякий предмет, состояние или изменение которого было обусловлено действием данного виновника с учетом его произвольного импульса. Изделия в общем плане могут быть преднамеренными и непреднамеренными. Так, изготовленный предпринимателем и установленный у магазина контейнер для мусора будет преднамеренным изделием, а уменьшение мусора в данном месте и влияние этого обстоятельства на общий индекс санитарного состояния города – непреднамеренным изделием. Т. Котарбинский, расширяя круг, который охватывает понятие изделие, отмечает: «Более того, этот «кто-то», чьим изделием является данное «нечто», может быть не индивидом, а действующим коллективом» (Указ, соч. – С.52).

Понятие изделия позволяет дать и праксеологическое определение материала, то есть того, из чего выработано изделие. Материал есть оп-

ределенный объект от момента начала импульса до окончания свершения, когда из объекта возникла вещь, это объект, переработанный в данное изделие. Так, кусок ткани для портного становится материалом тогда, когда возникает произвольный импульс, и на основе лекал вырезаны части будущего фрака. Ткань перестает быть материалом, когда ножницы портного или его машина разделила ткань на необходимые части для пошива фрака. Эти части ткани для портного уже являются не материалом, а изделиями. Вместе с тем, до начала произвольного импульса (разрезания ткани ножницами), ткань – это только вещество для материала или как отмечает Т. Котарбинский потенциальный материал. Важное значение в праксеологии имеет понятие орудия. Под орудием понимаются предметы (объекты), которые либо сами являются источником силы и при нашем посредничестве оказывают прямое или косвенное давление на данную вещь, либо служат для переноса такого давления или нашего собственного произвольного импульса с одного объекта на другой. В науке о практике выделяют переносы трех родов:

- 1) эквивалентный перенос;
- 2) перенос в сочетании с усилением давления;
- 3) перенос в сочетании с его ослаблением.

В праксеологическом смысле, орудия, понимаемые как предназначенные для выполнения специальных задач изделия, называются инструментами, приспособлениями, аппаратами, машинами, приборами, устройствами, оборудованием и т.д.

Особый смысл вкладывается в понятие «средство», которое обязательно предусматривает достижение какой-то цели. Важно понять, что средство данной цели – это событие, являющееся чьим-то продуктом труда в форме изменения или поддержания данного состояния вещи, вызванное для достижения этой цели. Постигание сущности средства позволяет трактовать понятие «способ» как ответ на вопрос: как это делается? В свою очередь осознанный и систематизированный способ представляет собой метод, а различные способы являются различными методами.

Зададим еще раз вопрос: как это делается? Разве мы с ним не сталкиваемся на каждом шагу в развитии собственного дела, своего бизнеса. И мы не просто хотим узнать общий ответ на этот вопрос, мы на самом деле ищем ответы на вопросы: а как взаимодействуют «орудия», «средства» и «способы», какие «орудия» ведут к успешной и результативной работе в малом предпринимательстве, какие «средства» и «способы» доказали свою «универсальность» в человеческой деятельности вообще, и в малом предпринимательстве в частности.

Однако, для того чтобы ответить на данные вопросы в полном объеме праксеология рекомендует постигнуть суть возможности действия. Выделяют внутреннюю (диспозиционную) возможность и внешнюю (ситуационную) возможность. Возможность действовать в диспозиционном

смысле сводится к сочетанию силы, исправности и знания с учетом сложившейся ситуации, а возможность действовать в ситуационном смысле, касается обстоятельств, того, что происходит с внешними вещами относительно данного индивида и в каком они находятся состоянии в момент его импульса. Отсюда понятно, какое значение для человека вообще, и предпринимателя, прежде всего, имеет правильная оценка возможности действия и оценка таковой. Практика показывает, что неумелое определение предпринимателем возможности действия зачастую и приводит к краху предпринимательского дела. Рассмотрим это на примере проблемы риска.

Общеизвестно, что проблема риска и прибыли – одна из ключевых в экономической деятельности. Под риском понимают вероятность (угрозу) потери лицом или организацией части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления определенной производственной и финансовой политики. Предприниматель, как правило, сталкивается с производственными, кредитными, процентными, инвестиционными, рыночными рисками, риском ликвидности и другими. Специалисты в области моделирования рисков ситуаций в экономике и бизнесе предлагают делить все факторы, влияющие на рост степени риска в проекте, на объективные и субъективные. В конкретном случае считается, что объективные факторы непосредственно не зависят от самого предпринимателя (организации): инфляция, конкуренция, анархия, политические и экономические кризисы, экология, налоги и т.д.; субъективные факторы непосредственно характеризуют данного предпринимателя (организацию): это производственный потенциал, техническое оснащение, уровень производительности труда, проводимая финансовая, техническая и производственная политика и др. Исходя из общих соображений специалистами рекомендуется при исследовании риска действовать в следующей последовательности:

- 1) выявление объективных и субъективных факторов, влияющих на конкретный вид риска;
- 2) анализ выявленных факторов;
- 3) оценка конкретного вида риска с финансовых позиций, определяющая либо финансовую состоятельность проекта, либо его экономической целесообразность;
- 4) установка допустимого уровня риска;
- 5) анализ отдельных операций по выбранному уровню риска;
- 6) разработка мероприятий по снижению риска.

Теперь возвратимся к праксеологическому подходу к оценке возможности действия. Ведь, в сущности, большинство действий несет в себе элемент неопределенности, а, следовательно, риска. Но как отмечалось выше, праксеология требует рассмотреть внутреннюю (диспозиционную) возможность и внешнюю (ситуационную) возможность. А это

совершенно иной подход к оценке ситуации, которую праксеологи понимают как систему внешних состояний вещей, которая в определенном отношении и в определенной мере способствует, или препятствует данному действию. Следовательно, в определении риска действия праксеологи в большей степени обращены к практике, к реальной ситуации, нежели консультанты-экономисты. Возможность действовать, понимается в ситуационном смысле, касается именно обстоятельств, то есть того, что происходит с внешними вещами относительно данного индивида и в каком они находятся состоянии в момент его импульса. Обратимся еще к одному весьма важному рассуждению Т. Котарбиньского. Он пишет: «Известно, что имеющаяся возможность действия со временем теряется, и для праксеолога важны некоторые зависимости, относящиеся к этой проблеме. Приступая к их рассмотрению, введем понятие решающего момента: это момент, в который кончается чья-то ситуационная возможность действовать, а с ней – возможность действия вообще... Решающим моментом является тот момент, о котором нередко говорится словами «теперь или никогда»... До наступления решающего момента в этом отношении имеются три основные возможности для выбора: решить дело позитивно, решить дело негативно, отложить решение дела. Назовем такую ситуацию ситуацией полной возможности. Но полная возможность – это еще не максимум свободы выбора... Однако недостаточно обладать полной возможностью хотя бы и наиболее богатой вероятности, необходимо еще уметь сделать в соответствующий момент соответствующий выбор из этих вероятностей. А это нередко требует большого искусства» (Указ.соч. – С.66-67).

Как видим, недостаточно просто совокупности рецептов, как действовать в рискованных ситуациях или их преодолевать, которые мы комментировали выше. По сути, необходимо обладать искусством управления возможностью (возможностями) действия, а это не приобретение знаний вообще, даже самых современных, а усвоение и овладение искусством выбора в ситуациях полной возможности. При этом ни в коей мере нельзя отрицать чрезвычайную полезность и сугубо скажем математических методов моделирования экономических процессов, как и рискованных ситуаций в частности.

Начинающий предприниматель (участники, учредители предприятия) сталкивается с огромным количеством сложностей, совершает ошибки, нередко приводящие даже к прекращению собственного дела, а то и банкротству именно потому, что не умеет использовать объективные возможности, которые предоставляет конкретная экономическая ситуация.

Праксеологи широко используют в данном контексте понятие конкурентных вероятностей, в зависимости от определенных факторов. Так, например, предприниматель А – конкурент в производстве диетических

булочек предпринимателя В, может в момент t_1 повести себя по одному, в момент t_2 – по-другому, а в момент t_3 – каким-то еще способом. А предприниматель В, например, в один момент сразу может совершить несколько самых разных действий. Допустим предприниматель А зимой булочки будет развозить клиентам три раза в день, осенью и весной – утром и вечером, а летом – только в полдень. А предприниматель В, скажем зимой не только будет развозить булочки три раза в день, но и предлагать к продаже готовое тесто, а также булочки-полуфабрикаты, и не только развозить транспортом, но и использовать группу студентов, которые целевым образом будут работать с кафе-бистро и сетью киосков.

Возможность действовать сочетается с необходимостью действия. Ситуацию, которая в этом значении принуждает к действию, Т. Котарбинский называет принудительной ситуацией. Праксеологи выделяют ситуацию единственного выхода, когда возможен единственный способ избежать зла. Так, например, иногда просто необходимо продать товар без наценки или ниже цены покупки, быстро, чтобы иметь возможность вернуть кредит и минимизировать процентные платежи. К продаже товара в данном случае будут принуждать условия кредитного договора (наступление срока возврата кредита и оплаты процентов по нему), то есть угроза санкций, а единственным выходом будет способ оправдавший себя на практике – установление цены ниже цены конкурентов и с ориентацией на массовый спрос, чтобы обеспечить темп в реализации товара, приобретенного за кредитные средства. Вот как характеризует принудительную ситуацию, как критическую Т. Котарбинский: «Наконец, принудительную ситуацию обостряет все, что требует в качестве условия выполнения необходимого действия большего усилия. Когда же возникает необходимость максимального расходования сил или ресурсов, какое может себе позволить действующий индивид, тогда принудительная ситуация называется критической. Примером тому является необходимость максимального напряжения, чтобы первому прийти к финишу, необходимость расплаты за свободу всем своим имуществом и т.п. Совершенно ясно, что наиболее затруднительной является критическая ситуация, являющаяся одновременно ситуацией единственного выхода» (Указ, соч. – С.71). Естественно, что в дальнейшем мы неоднократно будем рассматривать конкретный опыт действий предпринимателей в критических ситуациях, в ситуациях единственного выхода, так как он имеет колоссальное значение в деле выработки навыков успешной и результативной деятельности, проще говоря, навыков хорошей работы.

Для праксеологов чрезвычайно важно добиться понимания сущности сложного действия и его видов, так уже само правильное понимание путь к успешной и результативной деятельности.

Разве мы не сталкиваемся в малом предпринимательстве с набором определенных действий: получение кредита, подбор кадров, открытие

филиала, презентация новых товаров и т.д. Но можно ли подобный набор действий охарактеризовать как сложное действие. С точки зрения праксеологии, конечно, нет. Почему? Потому, что для того чтобы данный набор действий составлял сложное действие, необходимо, чтобы между его составными частями возникло отношение позитивной или негативной кооперации. Два действия являются объединенными таким отношением тогда (и только тогда), когда одно из них вызывает, делает возможным, облегчает, сводит на нет или затрудняет другое действие, или же когда оба действия одинаковым образом относятся к третьему действию. В нашем случае если подбор кадров осуществлялся с целью обеспечения ими открывающихся филиалов, а получение кредита явилось необходимым для обеспечения жизнедеятельности филиала, то подобные пары направлены к общей цели и являются сложными действиями.

Отдельные элементы сложного действия могут выполняться одновременно (аккорд действий) или следовать один за другим (полоса действий). Полосу аккордов же называют сплетением действий.

Сложное действие тесно связано с праксеологическим понятием «организации», как определенного вида совокупности, то есть такой совокупности, где все составные элементы содействуют достижению определенной цели.

Т. Котарбинский поясняет: «В данном случае элементами совокупности являются составные части аккорда действий. Они составляют определенную организацию, если направлены на достижение определенной цели. Такое понимание термина «организация» является результативным. Понимание этого же термина будет функциональным, если под организацией будем подразумевать само организовывание, умышленное приведение данного набора элементов в состояние сложного объекта, объединенного данным способом» (Указ, соч. – С.73).

Понятие сложного действия раскрывается через объяснение сущности понятий: подготовки, пробы, плана, метода или системы поведения, труда. Глубокое содержание имеет понятие коллективное действие. Осмыслению перечисленных понятий мы уделим в дальнейшем. Важно отметить, что основоположник праксеологии Т. Котарбинский выстроил свою логику усвоения данного понятийного аппарата, мимо которой мы также не пройдем при рассмотрении практических вопросов ведения собственного дела предпринимателем (участниками, учредителями).

Вместе с тем, следует обратить внимание на то обстоятельство, что нельзя рассматривать сущность и разнообразие действий вне зависимости их ценности. Успешно действие или нет – это имеет решающее значение для овладения «школой» малого бизнеса, опытом хорошей работы. Успешным действием праксеологи называют такое действие, которое ведет к следствию, задуманному в качестве цели. Предприниматель, построивший мини-завод в планируемый срок за кредитные средства,

достигший прибыльности обозначенной в бизнес-плане инвестиционного проекта, возвративший в срок кредит и уплативший проценты по нему (все это было целями предпринимателя) можно считать действовал успешно. И наоборот, действия, завершившиеся не выполнением целей бизнес-проекта, будут считаться неуспешными.

В малом предпринимательстве, как и в большинстве видов человеческой деятельности, зачастую необходимо не просто достичь какой-то цели, осуществив действия, ценность которых состоит в том, что они ведут к успеху, а создать продукт, наиболее приближенный к идеальному образцу (нередко и превзойти его), выполнить работу, соответствующую каким-то требованиям стандартов. Вот почему праксеологическая подготовленность предпринимателя как раз и должна иметь своим результатом уметь действовать, равняясь на образцы успешной и результативной деятельности в малом бизнесе, достигать поставленной цели. Т. Котарбинский отмечает: «Расторопным, находчивым будет тот, кто не поддается автоматизму, но по собственной инициативе изменяет дальнейшее свое поведение в соответствии с необходимостью и выявленными возможностями; старательным, трудолюбивым – тот, кто находится в состоянии постоянного напряжения... С праксеологической точки зрения тот, кто прилагает усилия к достижению цели, несмотря на усталость, либо тот, кто благодаря этому длительное время сохраняет одну и ту же линию действия, стремясь к достижению той же самой цели, несмотря на все возникающие препятствия, – человек настойчивый. Мы полагаем, что во многих случаях «дельный» и «деловитый», «боевой» означает то же, что и «энергичный»; «деловито» – то же, что и «энергично»; «дельность», «деловитость» – то же, что и «энергия» (в смысле энергичности). Но зачастую мы этими словами выражаем не только похвалу человеку за его энергичность и близкие к ней другие праксеологические достоинства, но и за отвагу в смысле неустранимости, что уже к праксеологическим оценкам не относится, а иногда к технической оценке присоединяем еще и оценку приверженности делу. В таком случае оценивается проявленная энергия в хорошем деле, и оценка имеет смешанный характер, технический и деловой одновременно». (Указ. соч. – С.124).

В заключение этого сюжета, в котором мы ставили перед собой задачу в общих чертах познакомить с праксеологическим понятийным аппаратом, подходами к достижению успешных и результативных действий отметим, что создатели праксеологии разработали основы экономизации действий, подготовки (препарации) действий, инструментализации действий, а также принципы взаимодействия и техники борьбы, особенности умственного труда и методы достижения прогресса в области усовершенствований, раскрыли сущность мастерства и движение к нему. Обо всем этом речь пойдет в следующих главах.

ИНСТРУМЕНТАРИЙ СОВЕРШЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В предыдущих сюжетах мы уже неоднократно обращались к отдельным положениям праксеологии в понимании Т. Пщоловского, известного польского ученого, последователя Т. Котарбиньского. Теперь для нас весьма важно показать, как развивается понятийный аппарат праксеологии, как им пользуются ученые, как «инструментарий» праксеологии помогает достигать совершенной деятельности.

Уже говорилось о том, что, опираясь на наследие праксеологов, Т. Котарбиньский ввел в оборот понятия виновника и произвольного импульса, показывая, что в праксеологии весьма важным является отношения деятельности, или отношения агента действия, к результату. Как уже известно, это отношение обнаруживается путем составления причины и следствия. Виновником события является тот, чей произвольный импульс явился причиной данного события.

Развивая взгляды создателя праксеологии, Т. Пщоловский рассматривает виновника в объективном и субъективном смысле. Допустим, предприниматель К. на оптовом складе в городе Н. познакомился с новым видом моющего средства, обнаружил его достоинства, закупил его и доставил в родной город С., где в течение дня поставил для реализации мелкие партии всем заинтересованным торговым фирмам. В это же время предприниматель А. сознательно закупил данное моющее средство в Москве, но привез его на два дня позже в город С. Однако, продать или поставить для реализации моющее средство торговым фирмам предприниматель А. не смог – рынок оказался насыщенным моющим средством. Таким образом, предприниматель К. является виновником в объективном смысле того, что предприниматель А. оказался в затруднительном (а иногда в критическом) положении и не имеет возможности реализовать собственный товар. Однако, в том случае, если бы предприниматель К. заранее стал обладателем информации о том, что предприниматель А. готовится осуществить коммерческую операцию по покупке-продаже моющего средства и сознательно нашел оптовый склад намного ближе Москвы и опередил предпринимателя А., то в таком случае предприниматель К. являлся бы виновником в субъективном смысле того, что предприниматель А. оказался в положении, когда его товар не востребует потребителем.

Понимание данной взаимосвязи и взаимозависимости чрезвычайно важно, ибо от этого во многом зависит успешность и результативность действий.

Следует также учитывать и то обстоятельство, что если предприниматель К., будь он виновником в объективном или субъективном смысле побудил ряд фирм отказаться от закупок подобного моющего средства и

торговли им, то с праксеологической точки зрения предприниматель К. не является виновником того, что фирмы отказались от проектов по работе с данным моющим средством. Вместе с тем, праксеологическая сторона проблематики тесно связана с реальной практикой бизнеса, где «виновность» рассматривается с точки зрения не полученной прибыли или «неудавшегося» проекта, и деятельность уже в сфере предпринимательства перерастает в противостояние конкурентов.

Т. Пщоловскому принадлежит весьма важное замечание о поведении виновника. Он пишет: «Мы обычно искусственно сокращаем цепь причин. Ведь изучение причин некоторого события начинается с произвольно выбранного нами момента. А между тем причины каждого события сокрыты в далеком прошлом, а каждое актуальное событие в свою очередь становится причиной будущих событий, известно, как было и как будет» (Т. Пщоловский. Принципы совершенной деятельности. – Киев, 1993. – С. 154-155).

Отсюда праксеология выступает как наука, позволяющая в определенной степени предвидеть будущее. Это означает, что, принимая во внимание какое-либо целенаправленное поведение предпринимателя (организации), можно в ряде случаев предвидеть ближайшие действия.

Допустим, если в двухстах метрах от парикмахерской «Элит», расположенной в помещении первого этажа, открылась парикмахерская в отдельно стоящем двухэтажном здании, то можно предположить, что какая-то часть, а может и весь поток клиентов парикмахерской «Элит» в первый период переориентируется на новую парикмахерскую, чтобы ее «клизучить» и т.д. А вот, что будет дальше предсказать трудно. Скажем, если руководство парикмахерской «Элит» правильно оценит угрозу и сделает адекватные шаги (повысит профессионализм парикмахеров, доведет обслуживание до более высоких, чем у конкурента стандартов, поддержит лучшие традиции работы с клиентами, сохранит тысячи незаметных личных связей парикмахеров и их клиентов), то трудности обязательно будут преодолены.

Но нет никаких гарантий и от того, что парикмахерская «Элит» будет в дальнейшем владеть только жалкое существование, окажется поглощенной и станет филиалом, перепрофилируется в косметический магазин и т.д.

Подобное прогнозирование в малом предпринимательстве имеет колоссальное значение. Умение оценить «виновника» – безусловно, шаг к успеху. В каком-то смысле предприниматель осваивает социологический инструментарий.

Попробуем показать это на примере. Выше мы уже перечисляли некоторые принципы, правила позволяющие достигать эффективной и результативной деятельности. Среди них назывался, но не раскрывался, принцип «угрозы». Рассмотрим его в контексте предшествующих рассу-

ждений.

В начале процитируем Т. Пщоловского: «Известно, что государство, распоряжающееся соответствующим военным потенциалом, может добиться цели одной лишь угрозой... По всей вероятности, любой противник вынужден капитулировать перед лицом очевидного перевеса. И именно на эту капитуляцию рассчитывает агрессор, который предпочитает добиться своей цели, скорее угрозой, чем быть втянутым в военную авантюру. Ведь борьба ослабляет не только побежденного, но и победителя. И в действительности выигрывает тот, кто сохраняет, насколько возможно, невредимый потенциал. Горе же тому, кто одержит «пиррову победу». Со времени битвы при Аускулуме (279 до н.э.) мы так называем способ победы, оплаченный настолько большими потерями, что скорее она напоминает поражение. А Пирр – это имя царя Эпира, борющегося против римлян, который пренебрег общепринятым принципом, что цель должна быть достигнута средствами, соизмеримыми с ней» (Т. Пщоловский. Указ, соч. – С.90).

Итак, предприниматель Д. развернувший работы по созданию двухэтажной парикмахерской, наращивал «угрозу», сам не замечая той «угрозы», которую в свою очередь представлял владелец парикмахерской «Элит». Если Д. делал ставку на площади, оборудование, дорогостоящие косметические товары, на привлечение специалистов из других фирм, то владелец «Элит», длительное время вкладывавший значительные средства в обучение персонала, воспитание у них преданности фирме, в совершенствование менеджмента, в модернизацию парикмахерской, опираясь на помощь клиентов и их поддержку еще более актуализировал и с точки зрения финансового обеспечения, и с точки зрения управления, все эти направления. Предприниматель Д. делая ставку на «угрозу» количеством площадей, персонала, рекламы, копированием «мировых стандартов», не заметил «угрозы» для собственного бизнеса со стороны парикмахерской «Элит». Ее оптимальность, соразмерность рынку, адекватность клиенту, накопленный опыт, традиции, преданность великолепных мастеров своей фирме сыграли свою роль. Потеряв на первом этапе значительное количество клиентов, но, сохранив потенциал, парикмахерская «Элит», на втором этапе вернула свою клиентуру, а предприниматель Д., так и не создав реальную «угрозу» (конкурентоспособное дело), вынужден был свернуть бизнес, чтобы хоть частично вернуть вложенные средства. Весьма неплохим покупателем его двухэтажного здания и стала фирма «Элит».

Безусловно, могут быть и другие варианты. Но в нашем примере, который является примером из реальной практики малого бизнеса, мы хотели обратить внимание молодых специалистов и начинающих предпринимателей на, то обстоятельство, что правила и принципы праксеологии, связанные с «угрозой», тесно связаны с пониманием сущности потенциа-

ла и его резервов в бизнесе.

Задумаемся только над одним обстоятельством. Допустим, хозяин парикмахерской «Элит» оказался бы предпринимателем другого типа, не пользующимся уважением со стороны персонала, который (скажем лучшие мастера) только и ждали бы более привлекательного предложения. Они не только бы перешли на работу к предпринимателю Д., но и «увели» бы всю свою клиентуру. Поэтому, не можем не отметить, что практика малого бизнеса нередко демонстрирует, как немалое число предпринимателей примитивно понимают суть потенциала предприятия, зачастую сводя его только к количеству денег или собственной интуиции, что, конечно, немало важно.

Однако, потенциал в бизнесе имеет более глубокое содержание и весьма поучительно раскрывается через принцип «угрозы», когда для предвидения действий виновника в объективном и субъективном смысле цепь причин теоретически известна, но на практике неожиданно возникают факторы, которые не были предусмотрены, но оказали серьезное влияние на развитие предпринимательского дела.

Т. Пшоловский рассматривая проблему предвидения будущего, задается вопросом: «Что же тогда препятствует строгому определению будущего поведения человека?» И отвечает: «Просто мы еще не умеем создать такую искусственную память, которая была бы способна регистрировать импульсы; мы не знаем точно индивидуальных различий в строении нервной системы и не изучили глубоко тайны ее функционирования. Мы не умеем также предвидеть нашего будущего, хотя знаем, как ведет себя человек в различных ситуациях». (Т. Пшоловский. Указ, соч. – С. 157).

В предыдущих частях книги достаточно подробно рассмотрена концепция действий Т. Котарбиньского. Отметим, что следом за ним Т. Пшоловский пристальное внимание уделяет: 1) степени возможности действия; 2) вынужденной ситуации; 3) критической ситуации; 4) отсутствию возможности действия.

Естественно, что для предпринимателя (организации) имеет чрезвычайно важное значение умение определить степень возможности действия.

Конечно, самая оптимальная ситуация для предпринимателя, когда он может сделать что-то в данный момент, но может также и не делать этого, перенести выполнение конкретной деятельности на более поздний срок. Такую ситуацию можно характеризовать как самую удачную.

Вместе с тем, ситуаций в которых предприниматель располагает полной возможностью действия очень мало. Обычно предприниматель действует в ситуациях неполной возможности, а этому не только нужно учиться, но и накапливать опыт действий в ситуациях неполной возможности. Отметим главное, такая ситуация порождает множество вариантов

действий, при чем с самым противоположным результатом.

Здесь мы сталкиваемся с проблемой мастера и мастерства! Какой выбор сделать? Конечно, часто можно слышать, что предпринимателей выручает интуиция. Но наш практический опыт показывает, что знание вариантов действий на базе опыта самый лучший способ действий в ситуации неполной возможности. И, одновременно, лучшие действия по интуиции на деле – результат добротного практического опыта в бизнесе.

Наряду с ситуациями неполной возможности, предприниматель (как и субъект в любой человеческой деятельности) нередко сталкивается с вынужденной ситуацией. Т. Пщоловский так ее характеризует: «Итак, вынужденная ситуация возникает не только, если мы ощущаем какую-либо потребность, когда нам чего-то не хватает, но также и тогда, когда мы предвидим появление определенной потребности... Иногда же вынужденная ситуация возникает неожиданно вследствие непреднамеренных результатов собственной деятельности...» (Т. Пщоловский. Указ, соч. – С.158-159). Приведем весьма распространенный пример, для иллюстрации вынужденной ситуации.

Допустим, предприниматель Л. не располагая необходимой суммой инвестиций для строительства и ввода в эксплуатацию мини-центра по ремонту автомобилей, начинает его строить, беря кредиты. При этом, он обладает возможностью увеличить временно число услуг в арендованных частных гаражах и тем самым получить дополнительно средства, чтобы возратить кредиты и проценты по ним. Однако, чаще всего бывает наоборот. Беря в банке недостающие средства в виде кредитов, предприниматели имеют весьма поверхностное представление о том, где они смогут найти дополнительные объемы работ на инвестиционный период, с тем, чтобы возратить кредиты и проценты по ним. В результате возникает вынужденная ситуация, вследствие непреднамеренных результатов собственной деятельности. Скажем, если бы предприниматель Л. не просчитал как следует бизнес-план, и не имел бы возможность резко увеличить свои доходы на период строительства мини-центра по ремонту автомобилей, он оказался бы в вынужденной ситуации, которая обычно лишена какого бы то ни было смысла. И еще, что важно: в такой ситуации предприниматель оказывается, ограничен в маневре, в выборе путей. Так, если бы предприниматель Л. оказался бы в вынужденной ситуации, то у него был очень ограниченный выбор: 1) возратить кредиты и проценты по ним (а средства, вложенные в мини-центр по ремонту автомобилей и доходы от него не позволяют выплатить кредиты и проценты по ним); 2) перекредитовываться, надеясь на всевозрастающие доходы от мини-центра; 3) пытаться продать мини-центр, чтобы возратить долги; 4) тянуть время, когда кредитор станет сам предпринимать меры в отношении должника. Возможны и другие варианты. Мы же подчеркнем только то, что разве этого хотел предприниматель? Ведь его замысел был ввести в

эксплуатацию прибыльный мини-центр, достойно и результативно работать и т.д. А получилось наоборот, создана вынужденная ситуация с весьма сложными вариантами.

Как видим, умение правильно действовать, правильно оценивать последствия своих действий имеет важное значение.

Понимание сущности вынужденной ситуации, позволяет предпринимателю «не скатиться» до критической ситуации (когда ему и его деятельности грозят серьезные последствия).

В предпринимательстве нередко мы сталкиваемся с ситуациями, когда такие коллизии возникают не только в том случае, когда образно говоря предприниматель «повязан проблемами по рукам и ногам», то и тогда, когда нет возможности слишком поспешно достичь поставленной цели, которая не была предпринимателю по силам. Т. Пщоловскому принадлежит весьма важное замечание, которое почти каждый из занимающихся предпринимательством встречал и еще не раз встретит в самых разных книгах или жизненных случаях. Он пишет: «... Следует заметить, что на практике редко известно, что человек может, а что нет. Особенно, если речь идет о каких-то неповторимых действиях» (Т. Пщоловский. Указ, соч. – С. 160).

Значительное внимание Т. Пщоловский уделил анализу элементарного действия. Вслед за Т. Котарбинским, который писал, что «например, звон колокола – это продукт труда звонаря, который произвольно дернул веревку колокола» (Т.Котарбинский . Указ, соч. – С.44), Т. Пщоловский подчеркивает: «Возьмем, например, простое действие, вырванное из ряда следующих одно за другим действий, составляющих, однако, замкнутое в себе целое. Вот помощник театрального режиссера ударяет в гонг перед поднятием занавеса. Цель помощника режиссера – вызвать громкий звук, который уведомляет публику о начале представления. Удар в гонг мы назовем простым действием, потому что оно состоит из простейшего движения – одного импульса... Простое действие, орудие, материал, продукт – все эти слова в праксеологии имеют строго определенное значение.... Кузнец, работающий в кузнице, ударил молотом по лежащему на наковальне куску разогретого железа. Его удар – простое действие, импульс, проявляющийся в движении тела. Пользовался ли он орудием? Конечно, орудием кузнеца был молот, который передавал усилие. А что было результатом действия кузнеца? В результате удара металл расплющился. Но посмотрим на его работу несколько шире – из куска этого железа он хочет сделать оковку дверей овина. Чем для кузнеца является кусок металла? Он является материалом, который при помощи ударов превращается в оковку. Кузнец из материала получает продукт. А есть ли и в случае помощника режиссера материал и продукт?... Следовательно, скажем, что помощник режиссера тоже имел дело с материалом, которым был металлический гонг. Что же в соответствии с этим

мы назовем продуктом? Продуктом был колеблющийся гонг и колеблющийся воздух, переносящий звуки, все краткое событие. Лишь бы только закончилось колебание гонга, закончилось существование продукта» (Т. Пщоловский. Указ, соч. – С.171-172).

Мы совершенно не случайно так подробно процитировали Т. Пщоловского. Наша цель показать идентичность праксеологической терминологии Котарбиньского и Пщоловского. Выясняя смысл терминологических рассуждений, последний отмечает, что независимо от рода деятельности мы можем различать и показывать конкретные объекты, состояния объектов, события, которые происходят с участием этих объектов. Понятия – действие, субъект действия, продукт, материал, вещество, орудие имеют важнейшее значение для праксеологии. С помощью их и многих других мы можем понять и объяснить различные действия, а, следовательно, достигать успеха и результативности в человеческой деятельности. В любой результативной деятельности мы можем кроме виновника действия различать материал, продукт, произведение, иногда и орудие. Так же как и Котарбиньский, Т. Пщоловский весьма глубоко исследовал самые разнообразные виды действий. И все же нельзя не обратить внимания, еще на одно очень важное замечание польского ученого. Он отмечал: «Даже сложное действие контролируется одним внутренним импульсом. Но для того, чтобы появилась возможность такого автоматического действия, то есть, для выработки автоматизма, необходимо многократное повторение действий, упорная учеба, о чем писали Леонардо да Винчи и Джон Локк» (Т. Пщоловский. Указ, соч. – С. 177).

Почему это замечание весьма важно? Прежде всего, потому, что сложилось ошибочное представление, что достижение автоматических действий необходимы только рабочему у станка или конвейера, сельскохозяйственному рабочему или водителю автомобиля!

На самом деле предпринимателю необходимы и тренировка (повторение бизнес-операций, например), и длительный опыт, и обучение, так же, как и названным выше работникам.

Между тем, в реальной практике российского предпринимательства такое осознание еще не утвердилось. Отсюда, не став пока еще в большинстве своем профессиональной деятельностью (с большим объемом автоматических профессиональных действий), предпринимательство превращается как бы в «вынужденную ситуацию», что ведет к постепенной деградации идеологии и практики малого предпринимательства.

Только в том случае, если предприниматели (организации) освоят предпринимательство как профессиональную деятельность, где и умственная и физическая работа будет в большинстве своем содержать автоматические действия, можно рассчитывать на то, что на смену «вынужденным ситуациям» все больше будут приходить ситуации полной или как крайний случай неполной возможности.

Т. Пщоловский много усилий потратил на то, чтобы установить единообразную терминологию, связанную с деятельностью. Опираясь на общие подходы праксеологов, приведем наиболее распространенные термины, употребляемые в праксеологии:

1) произвольный импульс – наименьший элемент, являющийся размышлением или каким-то сознательным движением; понятие неточное, определяемое путем ссылки на самонаблюдение (интроспекцию);

2) простое дело – произвольный импульс;

3) сложное дело – ряд простых дел;

4) событие – состояние какой-то вещи или ее изменение;

5) продукт – какая-то вещь, состояние которой или изменение были результатом дела субъекта действия;

6) вещь – предмет, какой-либо материальный объект;

7) вещество – неорганическая или органическая материя, входящая в состав продукта постоянно или только временно на какой-то стадии его создания;

8) материал – вещество, входящее в продукт;

9) орудие – продукт, переносящий движение человеческого тела на вещество;

10) способ действия – преднамеренный ход действий, последовательность очередных дел;

11) метод – способ действия, применяемый систематически.

Развитие малого предпринимательства в XIX веке и, особенно, в XX веке, вооружило человека теорией и практикой достижения определенной цели. Однако весь этот арсенал весьма рассеян по самым разным «складам», зачастую несвязанным не только дорогой, а просто какой-то узенькой тропинкой.

Предпринимательство все более и более становится мастерством, образно говоря «искусством». Вслед за Т. Пщоловским можно утверждать, «что для одних – ничего не стоящий хлам, для других является еще полноценным предметом», что для одних предпринимателей «безделица» или абсурдная идея, для других краеугольный камень процветающей малой фирмы или, например, прибыльной бизнес-империи.

Мысли о хорошей работе побудили Т. Котарбиньского назвать свой труд «Трактат о хорошей работе», краткое резюме которого мы попытались дать в предшествующих главах.

Проблема «хорошей работы» не оставила равнодушным и Т. Пщоловского. Ему принадлежит утверждение – «Результативно – значит хорошо, безрезультативно – плохо».

Рассмотрим пример. Предприниматель П. получил хорошее образование повара. Поставив перед собой цели – открыть маленький ресторанчик и добиться популярности (спроса) у хозяев автогаражей, которые были построены неподалеку, а также получать скромный, но стабильный

доход, вдруг увлекся производством домашних пельменей для супермаркета по предложению своего партнера, который также занимался подобным предпринимательским делом. Нехватка времени, отсутствие внимания к работе рестораника привели к недовольству посетителей, которое медленно, но неуклонно нарастало. На это обстоятельство обратил внимание один из постоянных клиентов – водитель грузового такси, в прошлом повар – Т. Этот наблюдательный человек выгодно продал старый дом и автомобиль и построил из сборных конструкций «бар-кафе», недалеко от рестораника. Скопировав работу предпринимателя П., он добился того, что хозяйка автогаражей «перекочевали» к нему и его дело стало быстро расти и развиваться.

Получающий доход от производства пельменей П. обратил внимание на это обстоятельство только тогда, когда по истечении полугода супермаркет отказался от невыгодной продажи домашних пельменей и перестал закупать их у предпринимателя П. и его партнера. Полученный доход от продажи пельменей не оказался уж столь значительным, а стабильное и доходное дело было подорвано. Подлинные цели бизнеса предпринимателя П. были заменены мнимыми. Больше года предпринимателю П. понадобилось для того, чтобы хотя бы частично наладить работу своего рестораника. Но теперь и доход, и популярность ему приходилось делить со своим новоявленным конкурентом Т. По сути виновником такого положения был сам предприниматель П., потому что перестал работать на те цели, которые ему поначалу хотелось осуществить.

Вот почему под результативностью праксеологи понимают соответствие итога действия планируемой цели. Такое соответствие бывает сравнимым и несравнимым. Итоги могут быть эффективными и неэффективными. Вместе с тем, не всегда эффективные действия могут быть результативными.

Например, предприниматель С. поставил перед собой задачу получить компонент для производства лекарств. Однако, в период работы над ним был получен совершенно иной компонент, который позволил производить конкурентоспособное «бутербродное масло» и получить весомую прибыль. Естественно, что результат предпринимателем С. не был достигнут, и его действия были безрезультатны. Но итог – новый компонент для производства «бутербродного масла» дает основание говорить о том, что упомянутые действия были эффективными.

Отметим еще раз, в малом предпринимательстве, в отличие от других видов деятельности, подмена результативной деятельности эффективной, чем бы это ни было вызвано, весьма дорого обходится. Очень редко, когда хотя действия и безрезультатны, но они эффективны. Малый бизнес как раз та сфера деятельности, где за отклонение в достижении поставленной цели приходится платить не только неполученными выго-

дой или прибылью, но и утратой дела вообще.

Анализируя результативную и эффективную работу, Т. Пцоловский обращает существенное внимание на тщательность и старательность исполнения работы.

Постараемся пояснить, что праксеологи вкладывают в эти понятия.

Многие виды предпринимательской деятельности сопровождаются копированием какого-то опыта, дела, бизнеса. И не только в производстве товара, но и в организации дела, в менеджменте. В том случае, когда скажем совокупная деятельность российского предприятия «Мерседес-сервис» близка к образцу – по результатам деятельности предприятия «Мерседес-сервис» можно говорить о тщательности работы менеджеров российского предприятия и его персонала в целом. Старательной работу российского предприятия «Мерседес-сервис» можно будет назвать тогда, когда она будет не только иметь все достоинства образца, но превосходить его – допустим, дольше будет гарантийный срок после ремонта, чем у германского предприятия, и он действительно будет обеспечиваться.

Хорошей работу можно считать, не только если она результативна и эффективна, выполнена тщательно и старательно, но и содержит более высокую производительность и экономичность (производительности и экономичности работы будет посвящена отдельная глава).

И все же идеалом (в том числе в предпринимательстве) является совершенство действия – мастерство действия «придание ему всех положительных качеств, и заодно лишение всех отрицательных».

Говоря о мастерской работе, часто отмечают, что она выполнена безупречно. По Т. Пцоловскому «безупречность является принципиальным условием мастерства». Кроме этого само выполнение должно быть безошибочно, не содержать никаких отклонений.

Почему так важно мастерство для начинающего предпринимателя? По многим причинам, о которых мы уже писали. Но самое быть может важное, состоит в том, что предприниматель, хорошо знающий свое дело действует смело, а это находит свое выражение в рисковом решении. А риск это такое обстоятельство, которое сопровождает предпринимательство постоянно.

Праксеологи придерживаются точки зрения, что существует качество риска. Следует рисковать относительно небольшими потерями. Т. Пцоловский пишет: «И именно это должно быть правилом. Рисковать в действии можно лишь тогда, когда нам грозит потеря небольших ценностей. В то же время бессмысленно предпринимать такие дела, которые имеют ничтожные шансы успеха, а в случае неуспеха угрожают большими потерями. Праксеология предписывает в таком случае осторожное действие. Смелость рекомендована тогда, когда – хотя нам даже угрожают неприятные последствия, – реализация цели принесет особые ценности, очень важные с какой-то точки зрения». (Т. Пцоловский. Указ, соч. –

С.2-27).

К признакам хорошей работы следует также отнести опытность. Действие, основанное на опыте, имеет много положительных качеств. Вот почему начинающему предпринимателю или имеющему непродолжительный стаж в малом предпринимательстве весьма важно это обстоятельство учитывать.

Уже отмечалось, что необходимо начинать с малых дел, тогда «поднявший теленка» «поднимет и быка». Опытность формируется постепенно, требует огромного терпения и определенного времени. К этому предприниматель должен быть готов, как бы он не желал быстро достичь поставленной цели. Ведь путь к опытности лежит через преодоление рутины и ошибок. Так, предприниматель Д. годами не меняющий содержание и форму своего бизнеса – торговлю обувью, превращает свой бизнес в рутину, не замечая новые требования жизни, и постепенно скатывается на обочину предпринимательского дела.

К практическим ошибкам праксеологи относят: неумение, леность, недостаток силы и отсутствие знания.

Наблюдая за предпринимателем, пытающимся обеспечить со своей бригадой образцы европейского качества при ремонте квартиры, мы такую ошибку фиксируем как неумение. Тот или те, кто никогда этому не учился, и не умеет это делать, не восполнит «неумение» никакими дорогостоящими материалами и комплектующими. «Мастер» сразу увидит ошибку.

Леность – это такая же практическая ошибка, как и неумение. Наряду с тем, что составляет содержание какого-то бизнеса, разве мы не наблюдаем, что тот или иной предприниматель из недели в неделю, из месяца в месяц не может сделать необходимой работы: восполнить пробелы в знаниях, усовершенствовать свой «английский», освоить новую компьютерную программу, изучить опыт организации бизнеса в других регионах и т.д.. То есть, речь не идет об образцах лени, которые часто встречаем в литературных произведениях. Суть в другом. Хорошая работа предпринимателя требует, чтобы он выполнял всю совокупность задач, стоящих перед ним и его предпринимательским делом!

Особый вид ошибок связан с недостатком силы. Т. Пщоловский пишет: «Мы часто не знаем, на что мы способны, а чего позволить себе не можем. Попросту мы не ориентируемся в собственных силах» (Т.Пщоловский. Указ, соч. – С.229). Немало предпринимателей, особенно среди начинающих, которые берутся за такой вид деятельности или за такие объемы сделок, что не в состоянии сдвинуть с места выбранный груз.

Отсутствие знания – четвертый вид практической ошибки. Практикологи под знанием понимают сведения, которыми снабжает в нашем случае предпринимателя наука и опыт. Когда тысячи фирм создаются и «по-

гибают» (прекращая свою деятельность вследствие банкротства), то вполне можно говорить о том, что их участникам (учредителям) не хватило знаний по организации предпринимательского дела, о том, как строится фундамент, здание бизнеса, как обеспечивается его жизнеспособность. Т.Пщоловскому принадлежит красочное замечание: «Когда в прошедшие столетия изобретатели летательных приспособлений прыгали с высоких башен и убивались, они совершали практическую ошибку: они не знали, что человек не полетит, махая крыльями как птица. Им не хватало, между прочим, основных знаний о полете птиц» (Т. Пщоловский. Указ, соч. – С.229).

Отметим и еще одну весьма важную черту хорошей работы – это рационализация работы. Это означает, что работа должна выполняться «с головой, с обдумыванием, как ее выполнить» (об этом мы еще более подробно поговорим в дальнейшем).

В заключении этой главы отметим, что Т. Пщоловский особое внимание обратил на то, что стремление к хорошей работе меняет позицию делового человека. Приверженца хорошей работы отличает активность и энергия в действии, он стремится к достижению как можно большей результативности. Делового человека никто не уговаривает действовать, наоборот он ведет за собой партнеров и персонал, олицетворяет собой мастера в избранной сфере деятельности.

Активный, энергичный предприниматель, обладающий необходимым мастерством, удваивает, утраивает собственные сапы и силы своего коллектива, а это в малом предпринимательстве очень дорогого стоит. Т. Пщоловский подчеркивает: «Мы должны стараться, чтобы наше действие было: результативным – достигло запланированной цели; точным – наиболее приближенным по существенным признакам к образцу; старательным – выполненным настойчиво с заботой о полноценности продукта, по возможности дополненного позитивными качествами, при максимально возможном соответствии образцу; безупречным – лишенным недостатков; экономичным – производительным и экономным, все более производительное действие дает при том же расходовании средств все более ценные итоги, а более экономное – такие же итоги при все меньших расходах... В наивысшей степени совершенное действие – это мастерство... Позицию делового человека должны характеризовать активность, энергичность, предприимчивость, забота о том, чтобы действия его и других людей были все совершеннее. Нельзя, однако, забыть о моральных оценках. Деловой человек должен быть благородным – действуя совершенно, он имеет обязанность всегда оценивать цели своего действия и реализовывать только справедливые» (Т.Пщоловский. Указ, соч. – С.233).

УМЕНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВОВАТЬ

В малом предпринимательстве (как и в предпринимательстве в целом) предприниматели сталкиваются чаще всего не с одноимпульсным, одно-субъективным действием (даже если речь идет об индивидуальном предпринимателе), а со сложным многосубъективным действием. Праксеологи в таком случае говорят о кооперации, взаимодействии. Т. Пшоловский подчеркивает; «Разложение усилия на многих сотрудничающих субъектов действия, разбивка одной цели на ряд косвенных целей нередко бывает единственным способом результативного действия» (Т. Пшоловский Указ, соч. – С.208).

В предпринимательстве всегда отчетливо видно как взаимодействуют два или более субъектов, как они помогают, или препятствуют друг другу. Поэтому праксеологи выделяют положительное взаимодействие и отрицательное взаимодействие, позитивную кооперацию и негативную кооперацию.

В том случае если предприниматель К. стремится достигнуть цели в качестве скорейшего ввода в эксплуатацию оборудования для производства макаронных изделий, а технолог П. обеспечивает четкую и слаженную работу специалистов-наладчиков, то ясно что и К. и П. взаимодействуют по поводу определенной цели и такое взаимодействие будет положительным, а кооперация позитивной. И, наоборот, если бы технолог П. действовал по какому-то своему плану, хотя и приводящему, в конечном счете, к пуску оборудования, но этот план П. нарушал бы план К. и вел бы к значительным финансовым издержкам в связи с задержками в монтаже оборудования, мы явно имели бы дело с отрицательным взаимодействием, негативной кооперацией.

Говоря о взаимодействии, кооперации праксеологи подразумевают, что и при взаимодействии и при кооперации двух субъектов характер действия описывается не столько понятием «помогает», сколько понятиями вытекающим из смысла следующих слов – «стремиться действовать, пытаться, стараться действовать».

В том случае, когда мы говорим о малом предпринимательстве, нельзя обойти вниманием тот непреложный факт, что в деле, которое пытается вести его инициатор, основатель, учредитель особо выражено эгоистическое, индивидуалистское начало.

Иначе и быть не может. В противном случае можно говорить лишь о сроках, когда наступит банкротство бизнеса.

Отметим, конкретный человек, будущий предприниматель сознательно меняет размеренный образ жизни, накопленные за годы интенсивного труда личные средства он вкладывает в весьма рискованный проект, берет на себя бремя продолжительное время жить в стрессовых ситуаци-

ях, а затем даже при запуске проекта и при получении необходимой прибыли, обрекает себя на годы сложной, интенсивной, тяжелой работы в бизнесе. И понятно, что те требования, которые он предъявляет к себе (так, скажем, как он их сам понимает), предприниматель естественно распространяет на того, например, нового участника дела, партнера по проекту, исполнителя каких-то фрагментов плана действий, на сотрудника и т.д. Естественно, что смысл слов «помогает» или «не помогает», «пытается» или «не пытается», «стремится» или «не стремится» наполняется совершенно иным содержанием. И в большинстве случаев в малом предпринимательстве «обостренность» в понимании сущности взаимодействия, кооперации ярко выражена.

Практика показывает, что такой подход начинающих, да и не только начинающих предпринимателей к обеспечению коллективных действий делает очевидным их неподготовленность к серьезному занятию предпринимательским делом. Ведь действительно, почему «помогать», «стремиться», «пытаться» должен тот, кто скажем, кредитует проект предпринимателя, или тот, с кем заключили договор на три недели, для выполнения работ по облицовке плиткой рабочего цеха и т.д. Почему, скажем, облицовщик Н. должен сделать сверх того, что обусловлено договором или так, как может быть требовал бы творческий подход с элементами рационализации.

Начинающие предприниматели, как правило, не осознают этих проблем взаимодействия и кооперации, потому что еще не понимают, что взаимодействие и кооперация должны быть четко, ясно, конкретно и реально описаны в договоре. При этом не должно оставаться каких-то ниш, которые бы вызывали, скажем, у предпринимателя Х. подозрений, что облицовщик П. не «помогает» ему, не «стремится» сделать как-то уж очень хорошо, не «пытается» сократить, например, сроки работ или уменьшить расходы на объемы выполняемых работ. А у облицовщика П. не возникали бы мысли о том, что предприниматель Х. желает за сумму договора обеспечить выполнение большего объема отделочных работ.

Как видим, что если с праксеологической точки зрения «взаимодействовать», «кооперироваться» в каких-то делах, например, в написании дуэтом детектива это одно, то в малом предпринимательстве содержание этих понятий совершенно иное. И не случайно в центре практически всех видов действий предпринимателя (и прежде всего коллективных) находится сделка, которая многовариантна и оформляется самыми разнообразными договорами, заключение которых с точки зрения положительного и отрицательного взаимодействия, позитивной и негативной кооперации, на самом деле является великим искусством и далеко не определяется только положениями Гражданского кодекса РФ или «штампами» типовых договоров.

Праксеологи рассматривая проблематику взаимодействия и коопера-

ции, говорят о взаимности. Это означает, что исполняя договор, облицовщик Н. не только «помогает» предпринимателю Х., но и предприниматель Х. избрав в качестве стороны договора облицовщика Н. помогает ему в развитии бизнеса (ведь облицовщик не только в сумму договора включает оплату труда, но закладывает рентабельность своего дела), то есть создает ему стартовые условия для создания в будущем фирмы ведущей отделочные работы.

И здесь мы сталкиваемся с парадоксальным явлением. Практика мало предпринимательства показывает, что в том случае, если условный облицовщик Н. видит, что предприниматель Х. ставит дело основательно и серьезно, и может быть в будущем его потенциальным заказчиком неоднократно, то он «помогает», «стремится», «пытается» взаимодействовать, кооперироваться на совершенно иных основаниях. Так, скажем, он лучше предпринимателя Х. понимает, как будет крепиться оборудование в рабочем цехе и предлагает (хотя эта услуга и не предусмотрена договором), например, своему заказчику сделать облицовку так, чтобы, одновременно, технически правильно были расположены зоны для монтажа оборудования, и облицовку в этих зонах ведет не дорогостоящим кафелем, как задумал предприниматель Х., а недорогой, но долговечной, пусть и не очень изящной, керамической плиткой. В таком взаимодействии и кооперации отчетливо просматривается взаимность, чрезвычайная заинтересованность в скоординированных разумных, результативных действиях, имеющих потенциальную возможность возобновления в будущем коммерческих отношений. И понятно, наоборот, в том случае, если такая взаимность между предпринимателем Х. и облицовщиком Н. не была бы достигнута, то скажем события могли бы развиваться следующим образом: предпринимателю Х. при монтаже оборудования пришлось бы «снимать плитку», менять ее на керамическую, нести дополнительные издержки, а психологически у него бы сложилось предвзятое (если не негативное) отношение к облицовщику Н. И хотя, объективности ради, деловой человек, проанализировав ситуацию, будет, естественно, винить себя за плохой просчет плана действий, однако на уровне человеческих отношений в девяти случаях из десяти, предприниматель Х. в случае потребности в отделочных работах никогда не заключит новый договор с облицовщиком Н.

Вместе с тем, необходимо обратить внимание на то, что такое взаимодействие, как кооперация, наконец, как взаимность возникают в ситуации, когда у предпринимателя Х. и облицовщика Н. совершенно разные цели. Однако, это нисколько не мешает тому, чтобы умело обеспечивать коллективные действия. Отметим, что отрицательное взаимодействие, негативная кооперация вытекает из обстоятельств действий, когда один субъект препятствует другому.

Праксеологи обычно иллюстрируют проявления отрицательного

взаимодействия, негативной кооперации примерами из спортивных соревнований, военных баталий, борьбы противостоящих друг другу сил. Однако, в малом предпринимательстве, в тех случаях, когда действуют два субъекта или даже несколько, отрицательное взаимодействие, негативная кооперация находят свое выражение в конкуренции, предпринимательском соперничестве, в противостоянии фирм и предприятий.

На определенном этапе предприниматель, образовавший юридическое лицо или нет, развивающий собственное дело, вынужден переходить от одноканального взаимодействия и кооперации с хозяйствующим субъектом (например, отношения предпринимателя X. и предпринимателя У, каждый из которых имеет в определенном районе свой торговый киоск) по поводу раздела ассортимента товаров и их закупки на оптовых складах), к многоканальному взаимодействию и кооперации в том случае, когда предприниматель X. вступает в отношения с предпринимателями Н. и М. по поводу сбора заявок в киоске на установление бронированных дверей в квартирах нового жилого комплекса.

Приведем точку зрения на коллективные действия с большим числом субъектов Т. Котарбиньского. Вот что он писал: «Взаимодействие многих субъектов с точки зрения их определенных действий и определенных целей происходит только тогда, когда каждый из этих субъектов помогает какому-то другому субъекту из этого же коллектива или находит поддержку какого-то иного субъекта из того же коллектива» (Т. Котарбинский. Указ., соч. – С.91).

Практика малого предпринимательства (как и наблюдения праксеологов за действиями субъектов в иных сферах человеческой деятельности) показывает, что коллектив как таковой «допускает несравненно большее разнообразие видов исправности, чем наиболее подготовленный индивид». Вот почему прогресс предпринимательского дела, которое пытается вести предприниматель, во многом будет зависеть от того, насколько субъект окажется способным перейти к многоканальному взаимодействию и обеспечивать коллективные действия.

Что значит уметь обеспечивать коллективные действия? Такое умение состоит в том, что в той степени как все фрагменты плана предпринимательских действий должны быть согласованы между собой, в такой же степени, если не в большей, должны быть взаимно согласованы и действия .

Праксеологи подчеркивают, что действия соответственно должны быть размещены во времени и пространстве, а также синхронизированы в отношении своевременности и последовательности выполнения.

Малые предприятия имеют свою специфику обеспечения коллективных действий, в них невероятно огромна роль личности самого предпринимателя – учредителя, которому одновременно приходится осуществлять и действия руководящего характера. Он выступает в роли

виновника последующих действий и от того, какие от него исходят импульсы, в решающей степени зависит, будет ли подготовленный план действий реализован или нет. Поэтому, здесь нельзя не отметить, что произвольные, незадуман-ные, неспланированные (непроектированные) импульсы, исходящие от предпринимателя (виновника) к сотрудничающим с ним (взаимодействующим, копирующим) членам коллектива губительны в сфере малого предпринимательства. А ведь именно с такими импульсами мы сталкиваемся в малом предпринимательстве практически на каждом шагу, и как результат – на каждом шагу мы встречаемся в обанкротившимся бизнесом, с закрывающимися фирмами и не только малыши.

Начинающий предприниматель должен отчетливо представлять то, что для того, чтобы обеспечить результативные коллективные действия необходимо овладеть искусством управления субъектами, специализирующимися на различных видах действий. Так же как в мире природы мы наблюдаем «специализацию», например, животных, так и в человеческом обществе люди пригодны лишь для восприятия определенных видов импульсов и совершения определенных результативных действий (понятно, что это обуславливается наследственностью, полом, средой обитания, системой воспитания, уровнем образования, возможностью приобрести тот или иной опыт, социальным статусом и уровнем жизни и т.д. и т.п.).

Точно также как для того, чтобы сыграть свою роль хищника определенный представитель животного мира, например, волк должен иметь прекрасное обоняние, мощную челюсть, крепкие ноги, развитые мышцы тела, натренированность стайера, плотный шерстяной покров против крепких морозов, так и, скажем рекламный агент, должен иметь прекрасное здоровье, красивую внешность, хитрый и изворотливый ум, «волчью хватку», выносливость и огромное терпение.

В малом предпринимательстве чрезвычайно важно применять метод разделения действий, которые будут выполнять специализирующиеся на них члены коллектива. Когда на малом предприятии конкретный человек выполняет определенное действие (например, ведение первичных переговоров с оптовыми покупателями), можно говорить, что он выполняет конкретную функцию, то есть на чем-то специализируется (в данном случае, на эффективном маркетинге). Понятно, что разделение действий на предприятии вытекает из разделения труда, но оба этих разделения не идентичны. Разделить труд – это в большей степени выделить конкретные функции, в то же время чрезвычайно важно выделить функции наполнить системой конкретных действий ведущих к положительному результату. Допустим, включение в штатное расписание предприятия должности маркетолога, означает, что в результате разделения труда выделена не только сфера деятельности маркетинга (и соответственно определены функции маркетолога), но и спланирована система действий, как

индивидуальных, так и коллективных, которые должны удовлетворить выявившуюся потребность на предприятии. В этой системе действий одни из них, безусловно, будут подготавливать другие, и естественно, последние будут прямым следствием предшествовавших. И даже идеальность (с точки зрения идеального образца) последующих действий не спасет от неудачи, если первоначальные действия были несовершенны, а то и просто ошибочны. Например, ошибочные действия при учреждении фирмы (неправильный подбор участников предприятия) будет «дамокловым мечом» над судьбой предприятия даже в том случае, если удастся добиться длительных периодов скоординированной работы. Все последующие действия будут вести в никуда, так как развитие предприятия (допустим накопление инвестиционных ресурсов) может в любой момент завершиться не мощным рывком к предприятию нового качества и крупных объемов прибылей, а к распаду фирмы и примитивному дележу заработанного и накопленного.

Поэтому принцип «шаг за шагом» в смысле преемственности действий следует понимать так, что каждый последующий шаг будет не только тверже предыдущего, но и каждый предыдущий в основе своей не будет содержать «смертельных ошибок». Понятно, что точно также как специалисты фирмы специализирующиеся на разных действиях должны их совершать безошибочно (например, как безукоризненно заводит угол каменщик, строя шестнадцатизэтажный кирпичный дом), точно также предприниматель (учредитель, участник предприятия) должен безошибочно «возводить» систему задуманных, апробированных, основательно спланированных, в целом безошибочных действий. Только такой путь может провести малое предприятие через «тернии к звездам», избавить его от банкротства и закрытия. Здесь же отметим, не развивая данную проблематику, что в такой деятельности не обойтись без отчетности и контроля, без обеспечения ограниченности и централизма.

Отчетность позволяет уведомить предпринимателя о выполнении тех или иных действий в соответствии с намеченным планом, контроль дает возможность предпринимателю проверить выполнено или нет положение плана, ограниченность показывает те границы, в рамках которых действия могут и должны осуществляться, централизм дает возможность крепко увязать все принятые к исполнению действия и обеспечить их четкое и буквальное выполнение.

Таким образом, теперь вполне естественно подчеркнуть, что предприниматель выступает не только как виновник действий, но также как их координатор и проводник. В этом смысле он обеспечивает «организацию», организует дело. Т. Котарбинский писал: «Итак, под организацией в зависимости от контекста понимается либо деятельность по организовыванию, либо созданная в результате такой деятельности (или даже путем стихийного формирования) система внутренних зависимостей

сложного объекта, либо, наконец, сам, таким образом, организованный объект» (Т. Котарбинский. Указ, соч. – С.99).

Рассматривая проблематику организации праксеологи вводят понятие «институции» (от лат. устройство).

Праксеологическое понятие институции не тождественно юридическому пониманию институции, тем более институции (предприятие, учреждение), которое является юридическим лицом. Для праксеологии не важно то, что действия данного субъекта или коллектива оформлены юридически или нет. Речь идет о совокупности действующих субъектов или коллектива и аппаратуры для индивидуального или коллективного действия. Т. Котарбинский отмечал: «Коллектив состоит только из индивидов и может без остатка распасться на отдельных индивидов. Институция же состоит из индивидов и аппаратуры или совокупности материалов, орудий и всяких других вспомогательных предметов, которыми пользуются индивиды, входящие в состав взаимодействующего коллектива. Коллектив – это персонал институции, институция состоит из персонала и аппаратуры» (Т.Котарбинский. Указ.соч. – С.100). Усвоение данного понятия имеет колоссальное значение для предпринимателя.

Приведем пример. Допустим, предприниматель С. руководит фирмой из десяти человек, которая занимается консультационными услугами в сфере подготовки к предпринимательству. Один из сотрудников специализируется на поиске заказчиков, которые бы испытывали потребность в обучении или переподготовке. Данный специалист имеет широкий круг знакомых, который непроизвольно питает его необходимой информацией. Для расширения своих представлений о потенциальных заказчиках специалист фирмы приобретает дорогостоящие акваланги для подводного плавания и приглашает двух знакомых (те, также, как и специалист, оплачивают курортные путевки) на высокогорное озеро с целью отдохнуть и позаниматься подводным плаванием и возможно, прояснить для себя суть в данном случае некоммерческой информации для того, чтобы сформировать в будущем несколько групп для переподготовки в консалтинговой фирме. С праксеологической точки зрения специалист, его двое знакомых, оборудование для подводного плавания являются институцией. Почему? Прежде всего, потому, что на лицо взаимодействие участников такого коллектива (хотя и юридически неоформленного) не только по поводу размышлений над проблемами подготовки и переподготовки кадров, но и по поводу правильного со спортивной стороны использования оборудования для подводного плавания. И все же, обычно институция в своих границах совпадает с юридическим лицом (предприятием, учреждением), однако не идентична организации.

Субъекты – это индивиды, которые не только действуют в соответствии с планом или распоряжением руководителя, они «живые существа», а поэтому налаживают тысячи каналов связей, нитей взаимодейст-

вия, очерчивают границы дружбы и ненависти, партнерства и борьбы, целеустремленности и инертности и т.д. И все это образует институцию вместе с той аппаратурой, с помощью которой члены коллектива действуют. Для предпринимателя-руководителя умение разобраться в содержании институции, значит совершить очередной шаг к успеху и запланированному результату.

Однако, как бы сами по себе не были обдуманы, спланированы и организованы действия, они должны, как уже отмечалось быть производительными и экономичными.

ЭКОНОМИЗАЦИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ ДЕЙСТВИЙ

Продолжая разговор о сущности предприятия (организации) еще раз подчеркнем, что «организация» – это сложное и многозначное понятие. Но для праксеологии важнейшее значение имеет понимание под организацией организующего действия и организованного действия. «Организующее действие, – отмечает Т. Пщоловский, – состоит в создании совокупностей, ограничено связанных между собой. Это, другими словами, подбор и группирование сотрудничающих лиц, которые в случае нужды распоряжаются соответствующей аппаратурой, а затем объединение их действий таким образом, чтобы они стремились к общей цели... Ведь организующее действие должно быть одновременно координирующим действием, а организованное – скоординированным. Но не каждое координирующее действие является организующим или организованным делом». (Т.Пщоловский Указ, соч. – С.209).

Для праксеологов важно, чтобы в организующих действиях четко и последовательно реализовывался постулат пунктуальности, который означает реализацию требования того, чтобы действия одних людей были скоординированы с точки зрения времени с действиями других.

Понятно, что «обученный» предприниматель (выступая в роли организатора) обращает особое внимание на пунктуальность. Так, например, приобретенная крупная партия быстропортящегося продукта требует не только своевременной оплаты и отгрузки, но и своевременной аренды приспособленного склада для временного (на два-три часа) хранения, своевременного прибытия автомобильного транспорта, погрузочных машин и грузчиков, специалистов фирмы с целью своевременной отправки приобретенного товара, а также четкого исполнения графика движения автомобилей, скажем до Москвы, готовность московской фирмы принять груз, обеспечить его разгрузку и временное хранение на специализированном складе, а также своевременного прибытия потребителей, скажем из московских супермаркетов и многое другое. Как видно, игнорирование постулата пунктуальности может привести к самым тяжелым послед-

ствиям. Таким образом, организующие действия имеют решающее значение для деятельности предпринимателя.

А что же мы понимаем под организованным действием в малом предпринимательстве!

На самом деле выделение именно таких действий вызывает немало споров и несогласия. И все же, разве предприниматель, выполняя ту или иную работу, не соотносит свои действия с действиями других предпринимателей? Разве он не пытается разобраться в какой степени его деятельность зависит от этих предпринимателей, то есть она те только влияет на действия предпринимателя, но и особым образом их организовывает. Тот же Т. Пшоловский, совершенно в ином контексте задает себе вопрос и отвечает: «Какой же в связи с этим, смысл выделения организованных действий? Кажется, что оно имеет определенное значение с нескольких точек зрения, и прежде всего потому, что открывает глаза субъекту действия на связь его дел с делами других, что осознание этого влечет за собой координацию и, наконец, что открытие главной цели, которую кроме нас реализуют также и другие люди, очень часто способствует результативности действия» (Т. Пшоловский Указ, соч. – С.212). Подчеркнем, что в малом предпринимательстве с праксеологической точки зрения предпринимателю не следует стремиться к разрастанию организации и пытаться переложить на плечи дополнительного числа сотрудников работу, которую должен выполнять сам предприниматель. Он не имеет права копировать бюрократический подход, когда руководитель именно свои обязанности стремится переложить на плечи подчиненных. Для малого предпринимательства это губительно, хотя в реальной жизни то здесь, то там мы сталкиваемся с огромным количеством примеров, когда на малых предприятиях, где работает 10-15 человек, их директора стремятся копировать худшие образцы «управления организациями» и не столько рационализируют свою организационную работу, сколько стремятся от нее избавиться. Консультируя предпринимателей, приходится слышать: «Ах , как было бы прекрасно иметь одного-двух заместителей, способных «тянуть весь воз проблем», ах, как я устал от того, что ежедневно двадцать четыре часа в сутки из года в год нужно жить в состоянии постоянной готовности принимать сложные решения, думать о развитии бизнеса , о его сохранении и т.д. и т.п.... !!!» На самом же деле мы имеем дело с тем, что у многих предпринимателей отсутствует понимание сущности малого предпринимательства, успешность которого как раз и обеспечивается за счет того, что сам предприниматель «ведет свое дело», что он отдает всего себя своему делу, что только он сам способен его сохранить и приумножить. В любом другом случае, «дело» разваливается, а то еще хуже, предприниматель становится очевидцем того, как его недавний заместитель, создав свое предприятие, и полностью скопировав бизнес своего недавнего работодателя, добивается

успеха именно потому, что сам ежечасно и ежедневно «высиживает золотые яйца», а не доверяет цель – получение прибыли, осуществить кому-то другому, тому, кому до этого нет совершенно никакого дела.

Начинающим предпринимателям следует глубоко осмыслить праксеологический подход к пониманию экономичности действий вообще, и в малом предпринимательстве в частности.

Экономичность действий – это частный случай чистоты действия, чистоты самой работы (Т.Котабринский. Указ, соч. – С.109-110). Под чистотой действия понимается последовательность таких шагов, которые только и необходимо сделать для достижения желаемого результата. При этом не должно быть ничего лишнего, ничего сопутствующего, ничего попутного, что не имеет к поставленной цели никакого отношения.

Так, например, экспертная поездка, скажем представителя крупной западной компании, в г. Н. для изучения потенциала малого предприятия Х. должна быть обеспечена такой и только такой программой пребывания, которая не содержит в себе ничего лишнего и не связанного с пребыванием эксперта, ничего попутного или бессмысленного и т.д. Между тем, в российской действительности на каждом шагу мы сталкиваемся с тем, что вместо деловитого человека в бизнесе, осуществляющего экономичные действия, партнеры имеют дело с таким разухабистым, хлебосольным «хозяином», который почему то уверен, что количество питья и еды на столе, «разнообразность» досуга и т.д. и определит решение будущих инвесторов или партнеров в предпринимательских проектах. Вот почему «рестораны», «бани», «поездки по городам и весям» являются не только не результативными, но и наносят колоссальный вред бизнесу. Но это только пример. А общее правило мы сформулировали – предпринимательские действия, как и действия вообще должны быть экономичными, то есть не захламляться набором попутных бессмысленных действий, не имеющих к поставленной цели никакого отношения!

Праксеологи говоря о затратах, имеют ввиду известные недостатки, известные отрицательные черты, с которыми связана работа. При этом излишние затраты подразумевают «расходование резервов», «вложения», «потери». Естественно чистота работы как раз и определяется тем, насколько удалось минимизировать в предпринимательском деле затраты и излишние затраты.

Из всего выше сказанного вытекает, что экономичность может принимать форму производительности или форму экономности. Т. Котабринский подчеркивает: «Действие является тем более производительным, чем более ценный продукт оно дает при данных затратах; оно является тем более экономным, чем с меньшими затратами обошлось изготовление данного продукта. Сравнивая два процесса с точки зрения производительности, мы имеем в виду в обоих случаях одну и ту же величину затрат, но разную стоимость продукта; сопоставляя же два про-

цесса с точки зрения экономности, мы имеем в виду в обоих случаях одну и ту же стоимость продукта, но различные размеры затрат. Однако и в первом и во втором случаях их мера зависит от отношения затрат к стоимости продукта. Нельзя, следовательно, усматривать вершину «бережливости», а тем более вершину экономности вообще в том, что имелись просто минимальные затраты, как и нельзя безоговорочно признать наиболее экономными действиями те, при которых просто имелись меньшие затраты» (Т. Котарбинский, Указ. соч. – С.110).

Рассмотрим конкретные примеры. Допустим, предприниматель К. и предприниматель Д. одновременно произвели по сто единиц запорной арматуры. Действие предпринимателя К. будет считаться более производительным, чем действие предпринимателя Д. только при том условии, что при тех же затратах, сто единиц запорной арматуры предпринимателя К. пользовались большим успехом у потребителя и были при той же цене реализованы, а сто единиц запорной арматуры предпринимателя Д. не нашли своего потребителя, реализовывались медленно и оказались в итоге не проданными в полном объеме. С другой стороны, если предприниматели Д. и К. произвели по сто единиц запорной арматуры, которые не отличались ни чем по качеству и по цене настолько, что потребитель не мог отличить продукт предпринимателя Д. от продукта предпринимателя К., но производственный процесс предпринимателя Д. потребовал меньшую сумму затрат, чем производственный процесс предпринимателя К., то можно со всей очевидностью говорить о том, что действия предпринимателя Д. были более экономными, чем действия предпринимателя К. Еще раз обратимся к рассуждениям Т. Котарбинского. Он утверждал: «В результате можно сказать: из двух действий с одинаковыми по ценности продуктами более экономичным будет то действие, которое является более экономным; из двух действий, которые вобрали в себя одинаковые по величине затраты данного вида, более экономичным является то, которое было более производительным» (Т. Котарбинский, Указ. соч. – С.111).

Развиваясь, современное малое предпринимательство, во всей полноте ставит вопрос об экономичности, как перед начинающими предпринимателями, так и перед опытными, многие годы проработавшими в бизнесе учредителями и менеджерами.

И здесь мы подходим к весьма важной проблеме – это умению предпринимателя пользоваться арсеналом простых действий. Они сами по себе должны обеспечить экономичность, а значит производительность и экономность. Ведь не секрет, что только через сокращение затрат и излишних затрат в малом предпринимательстве можно получить значительно больше прибыли.

Но научиться избегать усложнения предпринимательского дела, уметь упрощать его, добиваться как простоты действия, так и простоты

предпринимательского дела – большое искусство, которым овладеть можно, если эту цель постоянно иметь ввиду и на каждом шагу ее пытаться реализовывать. Чем менее усложнен предпринимательский план, чем он проще, тем путь к его реализации в полном объеме короче, тем результат более прогнозируем. Приведем пример.

Допустим, у предпринимателя возникла потребность в документации для строительства производственного помещения. Естественно, он может избрать разные пути. Может обратиться в проектный государственный институт, может заключить договор с проектной частной фирмой, может вступить в отношения с архитектором, имеющим генеральную лицензию на самостоятельную проектную деятельность. А может поступить совершенно иначе – обратиться в консалтинговую фирму ведущую проекты в сфере финансовой аренды (лизинга) и без предварительных затрат на разработку проекта и крупных затрат на строительство производственного помещения и приобретение необходимого оборудования получить все это по договору лизинга.

С другой стороны, если предприниматель располагает необходимыми средствами, он, как следует осмыслив собственный бизнес-план, может принять решение о приобретении типовой проектной документации, которую реализует проектная фирма в г. Н. и цена которой многократно меньше затрат, которые понес бы предприниматель, если бы вступил в отношения по договору подряда, допустим, с самым недорогим по расценкам архитектором, имеющим генеральную лицензию.

Изменим несколько ракурс. Скажем, предприниматель проделал все необходимые виды замера рынка на предмет своей нужды. Но его интересует в поиске не нахождение существенной разницы в стоимости услуг, а время. Естественно, что в первую очередь его будут привлекать оптимальные сроки, так как именно они определяют его выход на рынки с новым товаром. На первый взгляд, он может поинтересоваться о сроках у всех по очереди и выбирать самые непродолжительные. Но видимо самым простым решением будет то, в котором предприниматель начнет диктовать «свои сроки», стимулируя потенциального исполнителя комиссионными. В таком случае необходимый «срок» предпринимателю может обеспечить даже первый, в крайнем случае, второй потенциальный подрядчик. Не экономично (а, следовательно, и непроизводительно, и неэкономно), если предприниматель начнет действовать в сложном поисковом алгоритме с многочисленными этапами и разнообразными элементами. Действуя в соответствии с требованиями и указаниями консультантов-маркетологов, предприниматель рискует потерять не только значительные средства, но «сорвать» все сроки, предусмотренные бизнес-планом.

Наконец, допустим предпринимателя, будет интересовать возможность, решая данную задачу, сохранить собственное время, которое «до-

рогого стоит», то, естественно, по всей вероятности, самым простым решением будет такое, когда, не тратя времени на выяснение разницы в стоимости услуг и «ножниц» в сроках, предприниматель ограничится выяснением «классности, авторитета и надежности» потенциального подрядчика и незамедлительно с ним подпишет договор и вновь сконцентрируется на весьма выгодных и прибыльных текущих сделках.

Совершать простые действия намного сложнее чем, скажем, облечь сложную мысль в простое рассуждение. Но разве, наш уважаемый читатель, вы многократно не являлись «пользователем» заумных учебников и учебных пособий, усложненных лекций и семинаров, не имеющих отношения к сути процесса обучения, тренингов? А ведь проку от всего этого оказывалось настолько мало, насколько обширны были мысли и труды «производителей сложных действий».

Праксеологи вовсе не глашатаи той простоты, за которой теряется научность и разумная состоятельность слова и дела, они лишь подчеркивают, что наука простых действий требует такого же уважения и почтения, как и сложные действия, как и нагромождения абстрактных мыслей и синтезированных понятий из арсеналов иностранных словарей.

Для действий в сфере малого предпринимательства мы наоборот выдвигаем жесткое требование простоты на всех этапах ведения предпринимательского дела: простоты целей, простоты открытия дела, простоты предпринимательских сделок, упрощенной бухгалтерии и отчетности, простоты в доходах и налоговых платежах, простоты в лицензировании, сертификации, защите предпринимательских и интеллектуальных прав, простоты во взаимодействии с государственными структурами.

Усложнение действий при ведении предпринимателем собственного дела – это желаемая цель и заветная мечта бюрократии.

Бюрократия, управляя малым предпринимательством, как и иными сферами жизнедеятельности человека, заинтересована в таких усложнениях, в результате которых, вместо того, чтобы с праксеологической точки зрения предприниматель был бы виновником действий, способствующих развитию экономического потенциала России, чиновничество делает его «виновником» каждого собственного шага, а это ведет к извращению целей и задач малого предпринимательства в экономическом развитии страны.

Понять экономичность (производительность и экономность) действий, смысл простоты действий невозможно без усвоения праксеологического понятия исправности, к которому мы уже обращались ранее.

Исправность рассматривается как универсальное, синтетическое и манипуляционное понятие. Универсальность исправности состоит в том, что она выражает практические достоинства действий. Точность, ясность, реальность, доступность, достижимость цели – есть исправность. Как исправностью является простота действий, экономичность, старательность,

тщательность и т.д. Универсальность как раз и проявляется в том, что исправность содержит в себе элемент всеобщности результативных действий.

Когда же говорим о синтетическом смысле исправности мы, как бы определяем сумму достоинств, преимуществ целенаправленных действий, подсчитываем эффект действий и проделанной работы.

Манипуляционное значение исправности означает, что те или иные действия выполняются как бы сходу, без особых раздумий, они неоднократно отработаны и отшлифованы, могут осуществляться автоматически с большой долей уверенности в их естественном результате.

Попытаемся проиллюстрировать все три значения исправности на конкретном примере из практики малого предприятия по производству телефонных аппаратов.

Допустим, предприниматель К. поставил перед своим предприятием задачу – вести сборку телефона серии М., который бы не уступал образцу Х. В результате хорошо спланированной и организованной работы предприниматель К. добился того, что телефон М., ничем не уступал образцу Х. (здесь мы имеем дело с тщательной работой предприятия и предпринимателя К.), а также отличался двумя более выгодными параметрами (налицо старательность в работе предприятия и предпринимателя). Таким образом, мы в данном случае столкнулись с примером, когда была правильно выбрана точная, ясная, реальная, достижимая, доступная цель, с четко спланированной программой простых и сложных действий, с тщательной и старательной работой, в целом с хорошей работой. Естественно правомерно говорить в данном конкретном случае об универсальной исправности в работе членов коллектива и предпринимателя, о синтетическом понимании исправности, так как объединяются в работе все достоинства хорошей работы, и, наконец, работа конкретных специалистов, доведенная до автоматизма (производство комплектующих, штамповка, сборка) исправна в манипуляционном значении.

Почему мы такое значение придаем раскрытию данных характеристик действий? Прежде всего потому, что исправность во всех ее значениях предполагает усовершенствование и рационализацию и, как следствие, можно говорить о возможности корректировать и улучшать собственный бизнес.

А как это происходит? Прежде всего, при сравнении количества и качества совершаемых действий предпринимателем!

Посмотрите на начинающего предпринимателя в момент, когда он ведет переговоры о покупке партии, например обуви, которую он хочет с выгодой продать. Все его поведение можно описать десятками действий по большей части лишних, бесполезных и ухудшающих его позицию в переговорах и его условия в договоре. И, наоборот, опытный и хорошо «обученный» предприниматель скуп на действия, его поведение едва ли

можно описать несколькими действиями, он не говорит и не делает ничего лишнего из того, чтобы сыграть именно такую роль «переговорщика», при которой он обеспечивает себе выгодные условия, гибкие пункты договора, заранее прогнозируемую прибыльность сделки, но известную только ему одному.

Это то, что касается количества совершаемых действий во имя той или иной сделки. Но не менее важно обеспечить качество совершаемых действий. В малом предпринимательстве качество действий требует от предпринимателя выделения времени на репетиционный период или как говорят на подготовительный план. Многократное повторение, обыгрывание различных вариантов, скажем ведения тех же переговоров, позволяет добиться предварительного совершенства действий, и, следовательно, появляются большие основания надеяться на необходимый результат.

Праксеологическому умению выбирать необходимое количество действий и обеспечивать их качество необходимо учиться и в теории и на практике. Здесь позволим, вас читатель, несколько вернуть в размышлениях к предыдущему материалу, где мы не только говорили об исправности, но прежде всего к тому разделу, где анализировали то, с какого уровня практического опыта, как правило, предприниматель начинает свою деятельность. Мы отмечали, что начинающий предприниматель стартует со своим делом вовсе не с нулевой точки отсчета, а именно с отрицательной позиции. То есть, он уже приобрел где-то и когда-то какой-то определенный практический опыт и, в абсолютном большинстве случаев, он является отрицательным. Вот эта отрицательность позиции начинающего предпринимателя как раз и преодолевается через выработку умений совершать простые действия, ограниченные по количеству и совершенные по качеству, а также исправные во всех значениях.

В этом месте, мы хотели бы прервать последовательность наших рассуждений и раскрыть праксеологическое понятие «ловкости» применительно к малому предпринимательству.

Прежде всего, подчеркнем, что исправным является умелый предприниматель. А что значит – умелый? Праксеологи отмечают, что умение – это и есть ловкость, достигнутая путем тренировок.

Почему мы вдруг на это обстоятельство обращаем внимание?

Именно потому, что без ловкости, как это может быть, неестественно звучит, вести успешно малый бизнес невозможно. Однако, к сожалению, в среде предпринимателей бытует извращенное представление о «ловкости» или как еще говорят о «проворстве». Она понимается скорее как хитрость, а не умение перехитрить, как надувательство, а не умение соблазнить свои интересы, как изворотливость, а не как умение быть гибким в достижении целей и т.д.

Т. Котарбинский так формулирует данное положение вещей: «Говоря о том, что некто делает то-то и то-то умело, мы оцениваем способ

его действия с точки зрения пути, каким он дошел до такого умения, даем понять либо прямо утверждаем, что он достиг его тренировкой или, что он действует так, как действуют те, кто натренировался» (Т. Котарбинский. Указ. соч. – С.117).

Самым распространенным примером отсутствия ловкости в ведении малого предпринимательства является взаимоотношения предпринимателя и государства. Прежде всего, это находит выражение в том, что предприниматель оказывается не умелым – «не натренированным» в использовании всех тех возможностей, которые ему предоставляет государство. Это касается и политического выбора в бизнесе (скажем, как наиболее злободневного для государственных структур на местах вида предпринимательства), и определения экономической составляющей (например, достижения ситуации, когда государственные структуры становятся заинтересованными в благополучии и развитии данного предпринимательского дела), и правового обеспечения бизнеса (отсутствие необходимых знаний в области правового регулирования предпринимательской деятельности), и использовании социальной составляющей (не умение развивать социальные программы, осуществлять благотворительную деятельность, вызывать в обществе необходимое позитивное отношение к предпринимательству) и т.д. Но это одна сторона вопроса.

С другой стороны, предприниматели оказываются неспособными должным образом вести свое дело, что соответственно вызывает в системе власти и в обществе соответствующую, как обычно, негативную реакцию.

Вот почему, действия не только должны быть простыми, не только исправными, не только ловкими в праксеологическом смысле, но и отличаться надежностью. И это тем более важно, так как мы уже подчеркивали, что для предпринимателя главной целью является достижение прибыльности своего предпринимательского дела. Ясно, что если действия ненадежны, то какой может быть гарантия успешности и результативности предпринимательского дела.

Выделяют две разновидности надежности: объективную и субъективную. Допустим, если предприниматель Н., начиная осуществлять намеченный план действий, на основе объективной достоверности избрал один из нескольких возможных путей к цели, который как показывает практика к ее достижению и приведет, то в данном случае мы говорим об объективной надежности. Надежность же в субъективном понимании основана не на практике, а на убеждении, что избранный допустим путь к цели к ней приведет, приведет или всякий раз будет приводить. Как часто мы слышим от начинающих предпринимателей (кем бы, кстати, они не были, даже если речь идет о тех, кто вчера еще занимал ответственные должности, а после отставки занялся предпринимательством): «Я убежден» и еще раз «я убежден»! Вот эта убежденность и является самым

плохим советчиком, и, уж, коль мы говорим о малом предпринимательстве, так вот именно в нем. Ибо эта та самая субъективная надежность действий, которая напроверку малого стоит.

Сколько, скажем, клятв в убежденности приходится людям слышать, а цели как были «за горами», так там и остались в недостижимости. И, наоборот, когда мы говорим о объективной надежности действий мы четко определяем факт безусловного достижения цели, в том случае, если мы не нарушаем уже апробированную последовательность шагов.

Субъективную надежность еще иногда сравнивают с чувством уверенности. А отсюда вытекает то, что чувство уверенности чего-то стоит только в том случае, если в ее основе лежат правильные суждения, точные, ясные, реальные, достижимые и доступные цели. Если же чувство уверенности основано на ошибочных суждениях, то оно не стоит и «ломаного гроша».

Приведем конкретный пример. Скажем, владелец гостиницы с чувством уверенности доказывает, что группа иностранных предпринимателей окажется обязательно удовлетворенной всем комплексом услуг, которые предоставляет гостиница. Такая уверенность вытекала из того, что владелец гостиницы неоднократно получал великолепные отзывы европейских делегаций. На этот же раз, основу иностранной делегации составили предприниматели из Японии, а им как раз-то и не понравилась японская кухня в исполнении поваров ресторана гостиницы. Понятно теперь, что ее владелец имел, весьма ошибочные, суждения на сей счет. Субъективная надежность его действий, чувство уверенности были опровергнуты «реальным мнением предпринимателей - японцев», которые были бы, видимо, искренне благодарны за питание и внимание, если бы оно было стандартным «для иностранной делегации». Но когда им предложили «плохую копию» ежедневного японского меню, которое им изрядно поднадоело дома, они, хотя и весьма в уважительных тонах, но невысоко оценили возможности ресторана. Естественно, что в следующий раз (в том случае если владелец оставит данный случай без последствий), он уже далеко не будет убежден в том, что его гостиница произведет на ту или иную делегацию им прогнозируемое впечатление.

Осуществив необходимые рассуждения о характеристиках, которыми должны отличаться действия с точки зрения экономичности (а, следовательно, производительности и экономности), мы можем теперь перейти к раскрытию сущности экономизации.

Что же такое экономизация действий!

Под экономизацией действий праксеологи понимают превращение определенных действий в более экономичные (то есть более экономные или производительные).

Было бы не правильно, если бы мы не сделали перед развитием данной темы, некоторых оговорок. Они касаются, прежде всего, того, что

праксеология исходит из того, что эффективные действия могут быть достижимы, если субъект (в нашем случае – предприниматель) овладеет знаниями и умениями:

- 1) экономизации действий;
- 2) препарации (подготовки) действий;
- 3) инструментализации действий;
- 4) организации отдельных действий в единую совокупность сложного действия.

Отсюда становится очевидным, что экономизация действий представит, как одна из составляющих того фундамента, на котором стоит здание эффективных действий. При этом следует учитывать одно из основополагающих указаний Т. Котарбинского о том, что «любая экономизация действий не может выходить за пределы противоположной ей на первый взгляд активизации действующего субъекта». И еще он отмечал: «Постулат активизации действующего субъекта (пожалуй, наиболее важное положение всей теории эффективной организации деятельности) заключается в стремлении вести себя активно, как можно более энергично. А это означает: использовать всю энергию, необходимую для выполнения заданий; не экономить произвольных импульсов, хотя бы и связанных с предельно возможными, но необходимыми усилиями; как можно более напрягать внимание; вовлекать в движение зависимые от нас органы, инструменты и т.д.; предоставлять своей аппаратуре всю необходимую свободу движения и в наиболее полном объеме пользоваться ею; не позволять зависящим от нас процессам протекать без нашего руководства, развивать инициативу» (Т. Котарбинский. Указ.соч. – С. 128).

Подчеркнем в этой связи, что мобилизация всей энергии действий как раз и может быть осуществлена через малое предпринимательство, где открывается широкое поле для проявления именно «частной инициативы».

Не можем в данном контексте не пояснить свою позицию по поводу главной цели предпринимательства, которую мы не раз подчеркивали – получения прибыли. Не вызывает сомнения, что эта наша позиция весьма подвержена критике тех, кто на волне «глубокого анализа социальных проблем» в качестве главной цели выдвигает цель повышения благосостояния коллектива.

Наша позиция, детерминируется именно тем, что переходный период в России в качестве национальной идеи имеет потребность в колоссальном трудолюбии, так как практически все сферы экономики и социальных отношений требует модернизации.

Понятно, что в таких условиях предпринимательская работа требует сверхусилий. А ведь не секрет, что по большому счету в любой работе просматривается попытка предпринимателя избежать даже обычных усилий, где уж тут говорить о сверхусилиях. Отсюда мы делаем вывод, что

проявление огромной энергии для совершения эффективных действий, общепредпринимательское трудолюбие и есть на самом деле национальная идея России переходного периода.

И единственной мотивацией, способной заставить работать эти теоретические рассуждения может быть четкое понимание того, что можно в России регулярно эффективно действуя добиваться прибыльности предпринимательского дела.

Такой подход, если он будет реализован на государственном уровне, обеспечит рост энергичности, активности, инициативности предпринимателей. Однако наивно думать, что теоретическое понимание данных зависимостей, безусловно, дает ключ для решения проблем эффективного и результативного труда. На самом деле только при движении с использованием теории и практики экономизации, препарации, инструментализации и организации действий можно достигать поставленных национальных целей, а также конкретных целей в сфере малого предпринимательства.

Экономизация действий требует выполнения правила минимизации интервенции (вмешательства). Для понимания данного правила рассмотрим конкретные примеры.

В городе С. произошло заселение только что построенного микрорайона «Черемушки» жильцами, проживавшими ранее в домах старой застройки. Новоселы сохранили трепетные воспоминания о своем уютном, чистом и хорошо организованном с точки зрения способов торговли гастрономе «Неженский». Одновременно, предприниматели X и У независимо друг от друга приобрели типовые помещения под торговые центры, расположенные на первых этажах многоэтажек, расположившихся по соседству. Предприниматель X, когда-то работавший в гастрономе «Неженский» решил воспроизвести гастроном «Неженский» в том виде, в каком он существовал на старом месте, естественно, осуществляя некоторые улучшения, используя современное оборудование и материалы. Предприниматель У за образец взял типичный столичный торговый центр, который должен был обеспечивать новоселов товарами широкого ассортимента и по мнению У удивить новоселов и сделать их постоянными клиентами торгового центра. Как результат, для жильцов было откровением то, что их давнишний «партнер» – магазин «Неженский» оказался вновь под боком, и «старый друг оказался лучше» нового по соседству. Старики по привычке судачили возле «Неженского» и покупали ровно на столько, на сколько им позволяла скромная пенсия, родители посылали детей, говоря по инерции: «Сходи в Неженку!», а молодежь и люди среднего возраста не прочь были посидеть в кафе-баре «Неженка». И вот, что удивительно – одни и те же товары, практически одинаковые цены и даже несколько лучшее расположение торгового центра предпринимателя У, а совершенно разный торговый оборот и значительное преимущество

у предпринимателя Х.

Следующий пример из другой области.

Предприятие «Темп» в городе С. возглавил новый директор Х. Стабильно работающие цеха производства «выбрасывали» на склад готовой продукции вполне конкурентоспособные товары. Директор Х, подготовленный по программе «Резерва управленческих кадров» с первых дней развернул необыкновенную активность:

- 1) изменил структуру управления;
- 2) переместил кадры по своему разумению;
- 3) переориентировал отдел маркетинга на новые рынки;
- 4) израсходовал значительные средства на подготовку перспективных бизнес-планов, новую информационную сеть;
- 5) начал крупные работы по расширению сферы услуг для работников предприятия и др.

В результате предприятие стало работать с перебоями, обнаружались нестыковки в работе смежников, продукция стала пользоваться недостаточным спросом – новые рынки от нее отказались, а старые, потеряв возможность получать продукцию, переориентировались на других производителей, социальная сфера, вызвавшая поначалу восторг у работников, «поглотила» огромные ресурсы, лишив предприятие оборотных средств, заработная плата перестала регулярно выплачиваться и т.д. Новый директор был освобожден от занимаемой должности, а учредители предприятия на первом этапе возвратили старого директора, которому ценой сверхусилий удалось все «вернуть на круги своя» и предприятие вновь начало работать стабильно, а на втором – учредители разработали и приняли к исполнению программу точечных, постепенных изменений, ведущих в конечном итоге к переходу на новый уровень технологий и организации управления и производства.

Если первый пример иллюстрирует поведение предпринимателя на рынке, второй – его умение преобразовывать производство и коллективы, то третий демонстрирует умение делать правильный выбор при необходимости осуществлять вмешательство.

Фермер Х доказывая, что он действительно хороший хозяин ежегодно в соответствии с установленными правилами своевременно осуществлял осеннюю вспашку почв, за что отмечался местным руководством, убежденным в том, что это и есть должный порядок в поле. Фермер У изучив передовую технологию обработки почв плоскорезом, минимизировал работы в поле и затраты ресурсов (минимизировал вмешательство в почву и сохранил стерню). И, именно поэтому не пользовался доверием у местного начальства, которое рассматривало метод фермера У, как неумение обращаться с землей. В результате фермеру У удалось сохранить и преобразить поля, получать высокие урожаи и, наконец, завоевать авторитет у местной власти, а фермер Х не только подрастерял плодородие

почв, но и доверие к собственным агрономическим способностям, благо вовремя перешел со вспашки плугом на обработку плоскорезом.

А разве не этими же мотивами пользуются переработчики металлолома: и выход металла выше, и затрат меньше? А не так ли поступает предприниматель, использующий новую технологию литья заготовок, отказываясь от старой, когда из пятикилограммовой болванки получалась полутонна килограммовая запчасть?

Итак, праксеологи формулируют содержание минимизации интервенции следующим образом: как можно меньше вторгаться в ход событий или процессов, достигая своей цели при минимальном вторжении, а в оптимальном случае – вовсе без вмешательства.

В неразрывной связи с правилом о минимизации интервенции находится правило чистой инвигилиации, то есть чистого наблюдения. Например, менеджер высокоразрядного ресторана К. добился того, что и персонал ресторана, и его современное оборудование стали работать в необходимом режиме, четко, слаженно и эффективно. Однако, освободившись от ежедневной работы по организации ресторанного бизнеса, менеджер К. в соответствии с правилом чистого наблюдения вовсе не освобождается от наблюдения за работой механизмов-автоматов и работой персонала ресторана, которая также доведена до автоматизма. Менеджер К. обязан не только отслеживать весь производственный процесс, но вносить в него необходимые коррективы. Скажем, увеличение спроса на пельмени, производимые для небольших кафе, потребует закупки и установки дополнительного оборудования, либо организации двух или трех сменной работы на уже эксплуатируемом оборудовании.

Мы уже отмечали, что в предпринимательской среде нередки случаи, когда предприниматели стремятся добиться такого уровня «чистого наблюдения», чтобы как говорится «запущенная машина бизнеса» работала сама по инерции. Однако, достичь такого положения практически никогда не удастся, а предпринимательское дело в большинстве случаев при этом сильно страдает.

Один из видов минимизации интервенции – это создание свершившихся фактов. Т. Котарбинский так его характеризует: «В наиболее обобщенной форме директива создания свершившихся фактов такова: если стремишься получить в определенный момент желаемое состояние вещей с возможно меньшим расходом ресурсов, старайся заранее, когда это сравнительно легко, установить такое состояние вещей, которое бы, насколько это возможно автоматически, привело в определенный момент к такому преднамеренному состоянию вещей, чтобы для его сохранения достаточно было чистой инвигилиации или, по крайней мере только предупредительной акции...» (Т. Котарбинский. Указ.соч. – С.137). Таким образом, сформулированный вид минимизации интервенции - создание свершившихся фактов, называют принципом антиципации.

В предпринимательском деле использование данного принципа предполагает овладение искусством выбора. Если передать для транспортировки какой-то товар иностранной транспортной авиационной компании, можно быть уверенным, что практически автоматически груз будет должным образом упакован, будет доставлен в соответствие с нормативами, ему будет создан оптимальный температурный режим, продумана степень перегрузок, просчитано время доставки клиенту и т.д. Однако это вовсе не означает, что так будет при любом выборе исполнителя по доставке груза. В случае ошибки, товар может оказаться не только вовремя не доставленным, но подвержен порче или потере товарных качеств.

Наиболее ярко технику свершившихся фактов мы иллюстрировали через демонстрацию праксеологического правила «кто первый – тот лучший». Везде, где действуют противоположные, борющиеся или конкурирующие силы, а предпринимательство как раз именно такая сфера человеческой жизнедеятельности, умение занять первым выгодную позицию, первым начать что-то новое производить, первым предложить услуги и т.д. дорого стоит. Следовательно, тот, кто умело пользуется правилами из арсенала техники свершившихся фактов, имеет больше шансов достигнуть успеха в своем предпринимательском деле.

Экономизация действий достигается, если используется принцип, который гласит, что действие является более дорогостоящим, чем проявление готовности к нему. Мы называем этот принцип «угрозы действием».

В малом предпринимательстве иногда достаточно продемонстрировать, что вы активно развиваете какую-то сферу предпринимательской деятельности (хотя сами знаете, что находитесь только в начале пути), чтобы вызвать у потенциальных конкурентов значительные сомнения, а стоит ли развивать данный вид бизнеса.

Т. Котарбинский такой прием называет потенциализацией, сущность которого состоит в замене определенного действия выражением готовности выполнить такое действие. Наиболее эффективно могут применять потенциализацию или как мы говорим принцип «угрозы действием» малые предприятия, действующие в научно-технической сфере, особенно инновационные. Они часто оказываются в ситуации, когда их разработки требуют значительных средств не только для воплощения, но и для полноценной экспертизы и защиты интеллектуальной собственности. Демонстрация деятельности позволяет таким малым предприятиям не только защитить свой бизнес, но и вызвать инвестиционный интерес у крупных компаний.

Расширяя содержание понятия потенциализации, Т. Котарбинский подчеркивает: «Определим потенциализацию как либо замену данного действия проявлением возможности его выполнения, либо предоставле-

ние кому-то возможности получения чего-нибудь вместо самой поставки» (Т.Котарбинский. Указ.соч. – С. 140).

Обратим внимание на то, что предприниматель, используя потенциализацию или «угрозу действия», всегда должен сохранять возможность конкретного действия.

Автоматизация праксеологами также относится к способам экономизации действий. Мы подробно уже останавливались на проблематике автоматизации действий, рассматривая вопросы, связанные с понятием исправности. В данном же контексте отметим, что предприниматели обычно оказываются перед сложной проблемой: «Стоит ли тратить значительные средства, допустим на обучение персонала, чтобы он смог добиться такого уровня натренированности, который бы позволил необходимые производственные действия выполнять автоматически?».

Безусловно, выбор всегда остается за самим предпринимателем. Между тем практика показывает, что средства, как и труд потраченные на приобретение автоматизации действий в предпринимательстве в большинстве случаев не только окупаются, но и приносят в дальнейшем прибыль.

В малом предпринимательстве автоматизация действий предполагает не только добротное изучение предшествующего опыта ведения бизнеса, но и требует выполнения апробированного алгоритма (расписания) предпринимательских действий.

На что здесь необходимо обратить существенное внимание. Прежде всего, на то обстоятельство, что малое предпринимательство в тех или иных странах находится на разных стадиях развития. При этом имеются страны, где малое предпринимательство в решающей степени определяет экономический и социальный прогресс, а есть и такие, где оно только начинает развиваться и пока еще не достаточно развитым сектором экономики, например Россия.

Нельзя допустить, чтобы имеющие пока незначительный опыт малого бизнеса российские предприятия «открывали Америку», «изобретали велосипеды» и т.д. Конечно, кому-то покажется, что копирование результативного зарубежного опыта малого предпринимательства весьма «скучное дело» и не очень продуктивное. Однако, как раз именно для малого предпринимательства, где всегда ощущается недостаток средств, где большую роль играет фактор времени, где высока доля риска и ощущается потребность успеха с первых шагов, копирование становится иногда единственным инструментом для начала успешного и результативного бизнеса. Т. Котарбинский так характеризует данную ситуацию: «В самом деле, в процессе приобретения знаний мы неизбежно проходим фазу подражательства. Только чудака может пренебречь тем, что достигнуто человечеством и вновь «открывать Америки» (Т. Котарбинский. Указ. соч. – С.143).

Копирование предпринимательского дела осуществляется с прагматической точки зрения не для того, чтобы избавить предпринимателя от необходимости действовать, а для того, чтобы используя уже несколько раз апробированные бизнес-планы и алгоритмы их осуществления, не растрачивать силы и время на то, что на самом деле этого не требует, а заняться более существенными вопросами.

Рассмотрим конкретный пример.

Предприниматель К. и предприниматель С. независимо от друг друга закупили одинаковое оборудование для мини обувной фабрики «под ключ» у немецкой фирмы Х. Предприниматель К. полностью доверился авторитету немецкой фирмы, считая, что она и без его присутствия и вмешательства в установленный срок обеспечит пуск фабрики. Поэтому предприниматель К. потратил три месяца, когда велись работы немецкой фирмой на подбор персонала, его обучение, на поиск источников современного сырья и полуфабрикатов, на заключение необходимых договоров с торговыми центрами и супермаркетами, на достижение договоренностей с банками о кредитовании ряда сделок.

Предприниматель С. хотя, когда-то и обучался вместе с предпринимателем К. на семинаре «Инвестиционное проектирование», опираясь на опыт работы российских компаний, посчитал что немецкая фирма в России не сможет без его ежедневного контроля и без вмешательства в течение трех месяцев сдать оборудование в эксплуатацию. Он посчитал необходимым, вникать в каждый этап подготовки работ и монтажа оборудования, в суть всех операций немецких специалистов. Немецкие специалисты справедливо посчитали, что предприниматель С. в будущем желает заняться установкой, наладкой и пуском подобного оборудования, хотя тот не ставил перед собой подобной цели. В оставшееся время предприниматель С. «кое-как» занимался подбором персонала и его обучением, а проблемы сырьевых источников, рынков сбыта, поиска дополнительных финансовых средств отложил на то время, когда фабрика будет сдана «под ключ».

В результате, предприниматель К. с пуском фабрики оказался более конкурентоспособен на рынке, чем предприниматель С. В то время, когда последний обучал персонал, искал кредитные ресурсы и потребителей обуви, предприниматель К. получил значительные прибыли от продаж. «Кто первый, тот лучший» – этот принцип он усвоил и смог воплотить в жизнь. Того количества пар обуви, которое производил предприниматель К. оказалось вполне достаточно для регионального рынка и предприниматель С. пришлось понести значительные убытки, чтобы перепрофилировать свою обувную фабрику, начать производить конкурентоспособную резиновую обувь, и, естественно, потратить значительно больше времени, чтобы вернуть вложенные средства, кредиты и проценты по ним, получить планируемую прибыль.

В заключение разговора об автоматизации действий приведем еще один совет из книги Т. Котабинского, который дал руководитель начинающему работнику: «Не резонерствуйте с самого начала, делайте так как все; прежде всего надо овладеть элементарной техникой, а для этого следует вначале просто... обезьянничать» (Т. Котарбинский. Указ.соч. – С. 143).

Понятно, неэкономично поступают те, кто свои действия не соизмеряет с гигантским опытом малого предпринимательства (как российского прошлых веков, так и современного зарубежного).

Конечно, можно действовать таким образом, чтобы в каждом деле пройти дорогу от начала до конца самому. Это, объективно говоря, не так уж вредно для деятельности отдельного человека. Но губительно для предпринимательства вообще, которое является важнейшим ресурсом экономической деятельности.

Тысячи видов бизнеса были освоены миллионами людей в XX веке. И горе тому предпринимателю, кто, видя современные экскаваторы, желает искать лопату, и, найдя подходящую, начнет копать многокилометровый канал для орошения арендованного участка земли!

Автоматизация действий требует подчинения собственных или чужих действий определенным правилам, принятым в системе предпринимательства. Не каждому суждено «открыть свой остров» в мире бизнеса, а поэтому само предпринимательство предъявляет, прежде всего, требования целенаправленной и регулярной тренировки в выполнении всех видов предпринимательских действий, доведения их до автоматизма. Иначе, простое действие может отнять не только все силы, но и все средства предпринимателя. И на вопрос, а как ты стал банкротом, последует ответ: «В то время, когда нужно было вести дело, я потратил время и средства на «открытие Америк»!».

Праксеологи выделяют и такой способ экономизации действий, когда два дела или более выполняются «одним махом». Факт применения такого способа экономизации можно констатировать, когда одновременно достигаются две или более цели.

Допустим, предприниматель С. занимается грузоперевозками товаров на автомобиле «Газель» товаров, вес которых при одной загрузке не превышает одной тонны. В июне месяце по заявкам фирм он должен доставить из ряда городов более 20 тонн грузов. Естественно, так как для транспортировки одной тонны груза предпринимателю С. необходимо (с учетом отдыха) три дня, то он, действуя в традиционном алгоритме, сможет перевезти 10 тонн грузов и от заявок превышающих этот объем должен будет отказаться. Однако, в том случае если он поставит задачу реализовать все цели выдвинутые перед ним заказчиками и будет использовать прием, когда два или несколько дел осуществляются «одним махом» он может арендовать прицеп фирмы «Мерседес» грузоподъемно-

стью полторы тонны и выполнить месячную программу, а может выгодно арендовать двадцатитонный «СУПЕРМАЗ» и одной ходкой, загрузившись во всех обозначенных в заявках городах, «одним махом» доставить двадцатитонный груз. Понятно, что для этого от предпринимателя С. потребуются найти надежный транспорт и профессионального водителя, изучить ассортимент груза на предмет сроков хранения и условий транспортировки, правильно выстроить маршрут и график движения, продумать способы загрузки и разгрузки и многое другое. Однако, как показывает практика, предприниматель С., если будет действовать по отлаженной для такой задачи схеме, обязательно окажется в выигрыше. Он сэкономит свою машину, не потеряет выгодного заказа объемом в десять тонн, который может и не появиться в следующем месяце, сэкономит на топливе и, оплатив аренду автомобиля, прилично заработает.

Но данный пример из той серии, что лежит на поверхности. Особенно яркие примеры действий «одним махом» праксеологи приводят из практики строительства, серийного производства, сферы услуг.

Наибольшая же экономизация достигается тогда, когда действуют «одним махом» при использовании сотрудников в малом предпринимательстве. То есть, когда поставленная перед сотрудником задача предусматривает достижение нескольких целей, для чего необходимо совершить одно действие. Допустим, правильно составленное рекламное обращение в газете может сообщить читателям о начале продаж нового товара. Однако среди читателей могут и не оказаться потенциальные покупатели данного товара. Будут «выброшены на ветер» деньги, потрачены усилия, совершены многократные дорогостоящие действия, а результат не будет достигнут. И эта же задача может быть решена иным способом.

Рекламный отдел «одним махом» может и провести анализ потенциального потребителя, и составить с учетом данного исследования рекламное обращение, и специально с учетом этих обстоятельств избрать «свою» газету и разместить в ней рекламное объявление. При этом будет подготовлена справка для менеджера о состоянии спроса на рынке, и соображения для отдела маркетинга о перспективах товарных позиций фирмы. Таким образом, при ограниченной возможности расширить штат сотрудников, менеджер, используя способ действий «одним махом» может значительно расширить возможности при решении тех или иных предпринимательских задач.

Все то, о чем мы говорили выше, вовсе не означает, что умение действовать «одним махом» вытекает из произвольности и сиюминутности действий. Конечно, нет!

Применение способа вести дело, используя принцип «одним махом», предполагает и наличие четких служебных обязанностей, и планирование, и контроль. Вместе с тем, предприниматель, как никто другой дол-

жен быть в любой момент «заряжен» на возможность действовать «одним махом». Этому он должен научиться и быть готов к тому, чтобы знания, умения и навыки реализовывать на практике. Ибо в результате достигается главная цель предпринимательства – получение прибыли.

Еще раз подчеркнем, что способы действий предпринимателя, как в общем-то и любого человека, важны не сами по себе, а в связи с потребностью в экономизации действий, а она не достигается даже в том случае если предприниматель добротнo натренирован, обучен и оснащен. Предприниматель должен быть при этом обязательно активен.

Праксеологи утверждают, что постулату экономии сопутствует постулат активности.

Предприниматель должен быть «заряжен», мы уже об этом писали, должен быть устремлен и готов производить импульсы, то есть демонстрировать и воплощать готовность взяться за дело, приложить усилия и истратить средства, как интеллектуальные, так и физические и материальные для достижения поставленной цели. При этом не должно быть и речи о том, чтобы там, где необходимо и можно совершать простые действия, причем автоматически, нагромождались сложные действия, наполненные попытками «открывать Америки».

Предприниматель обязан результативно и эффективно действовать. А результативные и эффективные действия требуют качественной подготовки или препарации, как говорят праксеологи. О препарации действий и пойдет разговор в следующей главе книги.

ПОДГОТОВКА ДЕЙСТВИЙ – ПУТЬ К УСПЕХУ

Эту часть книги мы совершенно не случайно начинаем с одной весьма забавной истории из деятельности двух частных обувных магазинов.

В общем-то, все началось весьма обычно. Предприниматель К., владелец обувного магазина «Х.» обратился в консалтинговую компанию с просьбой помочь выяснить причину, почему в магазине «У.», который расположился на другом конце города, объем продаж обуви в три раза превысил показатели его магазина. Предприниматель К. утверждал, что магазины не отличаются друг от друга, закупают обувь практических на одних и тех же оптовых складах, уровень заработной платы у жителей районов практически одинаков. Он так же сообщил, что сам магазин «У.» не посещал по этическим соображениям, своих работников туда на «разведку» не посылал, потому что не очень-то им доверяет, а об объемах продаж в магазине «У.» узнал от менеджеров двух крупных оптовых складов, с которыми более года поддерживает дружеские отношения.

Специалист Ф., которому было поручено решить поставленную кли-

ентом задачу, первым делом решил проверить информацию о продажах. Ведь оптовики нередко в присутствии клиентов хвалят их конкурентов, надеясь, что самолюбивые клиенты могут на таком фоне либо улучшить работу, либо увеличить покупки.

Но специалиста Ф. ждало разочарование, его первое предположение не оправдалось. Действительно хозяин магазина «У.» вот уже более полугода закупал в три раза больше обуви у оптовиков, чем клиент – предприниматель К.

Тогда специалист Ф. решил познакомиться с работой магазина «Х.» и его персонала, чтобы, изучив также работу магазина «У.», сравнить их показатели, а затем уже сделать окончательные выводы. Не будем описывать то, как день за днем в течение более полумесяца специалист Ф. изучал и сравнивал, еще раз изучал и еще раз сравнивал работу двух магазинов и двух коллективов. Самое главное состоит в том, что до сведения предпринимателя К. были доведены определенные соображения, которые позволили его магазину «Х.» удвоить объемы продаж.

Что же удалось установить специалисту Ф.? Он обратил внимание на одну прелюбопытную особенность в поведении покупателей. Например, покупатель А. приходил за покупкой в магазин «Х.», но, как правило, не покупал пару обуви сразу, хотя его устраивали и модель, и ее параметры, и цена. Затем покупатель А. направлялся в магазин «У.» обнаруживал такой же ассортимент обуви и сходные цены и покупал пару желанных туфель. В другом случае, специалист Ф. наблюдал на покупателем Б., который, посетив магазин «У.», отобрав пару туфель не покупал их, а откладывал на несколько часов. Затем покупатель Б. шел в магазин «Х.», убеждался в том, что в этом магазине такой же ассортимент и те же цены, но не покупал в магазине «Х.» пару туфель, а возвращался в магазин «У.», где и приобретал отложенную пару туфель?

Выявив эту закономерность, специалист Ф. поставил перед собой задачу разобраться в причине такой популярности у покупателей, в том числе и из другого района, обуви из магазина «У.». Вскоре, профессионалу в своем деле, консультанту Ф., стали ясны причины успеха магазина «У.». Они состояли в том, что продавцы магазина «У.» работали совершенно по иному плану действий, чем продавцы магазина «Х.». В чем это выражалось?

Прежде всего, в том, что продавцы магазина «Х.» работали с каждым потенциальным покупателем по одной и той же схеме. Они были деликатны, радушны, улыбки, обходительны и т.д. и т.п., но результативность в итоге оказывалась невелика. Продавцы были похожи на роботов. Их действия как бы требовали каждый раз какого-то дополнительного сигнала, и что самое главное, они словно не были заинтересованы в исходе «соревнования» с покупателем.

Совершенно иную картину «нарисовали» продавцы магазина «У.» К

каждому покупателю у них был индивидуальный подход. Они как будто с первого взгляда определяли, с кем имеют дело! И ставили перед собой четкие цели – добиться того, чтобы при любом исходе «работы с клиентом» он оставался доволен. Такой уровень работы обеспечивался не только высокой заработной платой и комиссионными за каждую продажу сверх установленного плана. Не вызывало сомнений, что продавцы магазина «У.» были основательно подготовлены специалистами к такой работе, им был задан определенный алгоритм действий, который продавцы безукоризненно выполняли. В результате и пенсионерка, и высококого мнения о себе директор ателье, и суровый начальник из руководящих структур, и скромный студент – кроме желанной пары обуви «получали» именно то отношение к себе, на которое рассчитывали. Доведя свои действия до автоматизма, продавцы магазина «У.» словно актеры раз за разом искусно перевоплощались и, естественно, без усталости работающий кассовый аппарат награждал их «продолжительными аплодисментами». Учтя рекомендации специалиста Ф., хозяин магазина «Х.», переобучив свой персонал, надлежащим образом подготовив его действовать по-новому, достиг желаемой цели – увеличил продажи, увеличил прибыль. А любознательные оптовики так и не смогли отгадать, как владельцу магазина «Х.» удалось увеличить закупки обуви на их складах, и почему владелец магазина «У.» их уменьшил.

Праксеологи любят повторять известное изречение: «секрет хорошей импровизации – в хорошей подготовке».

Но, действительно, только основательная подготовка в малом предпринимательстве, как и предпринимательстве вообще, обеспечивает необходимый результат. Что проку предъявлять претензии к водителю рефрижератора по поводу плохо работающего оборудования в момент загрузки скоропортящегося продукта? Ведь транспорт не был надлежащим образом подготовлен заранее! Но ведь проблемы могут быть не только с холодильным оборудованием. А если оказались неподготовленными должным образом транспортные документы, то можно ли рассчитывать на удачную поездку!

С праксеологической точки зрения подготовительными действиями по отношению к данному действию являются такие, которые делают возможным или облегчают его выполнение, либо такие, которые делают возможным или облегчают более успешное его проведение.

Среди многих подготовительных действий выделяют, прежде всего, следующие:

- 1) устранение препятствий;
- 2) предварительное формирование материала и аппаратуры;
- 3) подготовка действующего субъекта;
- 4) выработка плана действий.

Предпринимателю постоянно приходится сталкиваться с необходи-

мостью осуществлять именно такие подготовительные действия, которые устраняют препятствия.

Рассмотрим два противоположных примера.

В первом случае, предприниматель С., строя мотель, затратил значительные средства, чтобы при обеспечении строительных работ можно было сохранить два десятка красивых елей, дубов и ясеней. Здание мотеля как бы слилось с природной средой, а, будучи построенное в стиле барокко, привлекало самых состоятельных туристов. Предприниматель С. устранил только те препятствия, которые по существу мешали реализовать проект.

Во втором случае, предприниматель Т. также участвовавший в программе обустройства туристического центра, расчистил полностью строительную площадку и его мотель, оказался окруженный асфальтными площадками и недавно посаженными саженцами. Естественно, размещались в нем только те туристы, для которых не оказалось мест в мотеле предпринимателя С. Как видим, избегая излишних затрат и работая «бульдозером и экскаватором» предприниматель Т. устранил одни препятствия на пути к цели, но создал другие – не менее сложные. К ним можно отнести: отсутствие уюта и комфорта при размещении в мотеле, окруженном автомобилями и киосками.

Вот почему подготовительные действия в малом предпринимательстве, особенно в тех его видах, которые отличаются внешней простотой, требуют серьезного внимания и скрупулезного подхода.

Нельзя не обратить внимание на то, что от предпринимателя требуется умение вести учет и оценку количества и качества препятствий, которые подлежат устранению. Понятно, что добиться идеального решения данной задачи невозможно, но ведь не секрет, при детальной проработке плана предпринимателю не так уж и сложно составить перечень препятствий, определить степень их сложности и наметить меры, которые бы позволили эти препятствия преодолеть.

Рассмотрим следующий пример. Предприниматель С. при строительстве мини мельницы и пуске мельничного оборудования учел многие препятствия, определил, каким образом они будут преодолены. Казалось бы, что теперь он может надеяться на успешную и результативную работу. Однако, с первых же дней работы мельницы надежды предпринимателя не оправдались. Препятствием в работе стали физические возможности специалиста, который должен был обслуживать импортное мельничное оборудование. Его физические кондиции были таковы, что он оказался не в состоянии обеспечивать двухсменную эксплуатацию оборудования без выходных на протяжении двух-трех месяцев. Второго специалиста способного работать на импортном оборудовании в поселке не оказалось и плановые расчеты предпринимателю С. пришлось корректировать на 100%. Одновременно, он понес значительные расходы на

подготовку в г. Москве второго специалиста по обслуживанию мельничного оборудования. И только через четыре месяца предпринимателю С. удалось вывести свою мельницу на проектную мощность, понеся убытки в связи с пролонгированием кредита и необходимостью выплатить непредусмотренные бизнес-планом проценты по нему. Как видим, если бы предприниматель С. изучил профессиональные и физические возможности нанятого работника своевременно, он бы не только нашел экономичный путь преодоления препятствия, но также и избежал бы непредвиденных затруднений.

Необходимо подчеркнуть, что для предпринимателя, а начинающего предпринимателя особенно важно правильно определить источник препятствия. Ведь не секрет, что нередки случаи, когда за препятствие обнаруженное самим предпринимателем или созданное каким-то сотрудником несет ответственность весь персонал. Но определение источника препятствия важно само по себе не только для того, чтобы обеспечить правильную оценку действий, но также и для того, чтобы, как говорят, «не наступать на одни и те же грабли дважды». С точки зрения практической, предприниматель обязан «коллекционировать» препятствия и способы их преодоления. Этот опыт в дальнейшем принесет огромную пользу.

Подготовительные действия в виде подготовки материала предполагают, что предприниматель прекрасно знает, с чем он работает и что собой представляет объект его импульсов. Представим на минуту, что работник обувной мастерской расположил клей в углу, в пяти метрах от своего рабочего места. В таком случае, можно безошибочно утверждать, если он не изменит в течение дня свое место работы или же не поставит клей где-то рядом со своим рабочим местом, то он будет обречен каждый раз, когда ему понадобится клей изменять свое положение, положение инструментов и т.д., только для того, чтобы опустить кисточку в банку с клеем. Этот пример, несомненно, вызовет улыбку! Но разве не так поступают предприниматели, не имеющие под рукой в каждый конкретный момент необходимого материала: в ресторане отсутствуют необходимые полуфабрикаты и блюдо готовится не тридцать минут, а полтора часа; у сантехника не оказывается необходимой гайки и он перекрывает все краны и обещает все сделать только завтра; у типографии нет на складе необходимой вам фольги, и вы будете ждать пять дней вместо пары часов, необходимых для теснения герба на приветственном адресе. Но это как раз такие мелочи, которые имеют своим результатом потерю не только клиента, но и других потенциальных клиентов. Не будем перечислять тех, кто пострадал от таких горе-предпринимателей. Подчеркнем лишь один факт, те, кто понес моральные и материальные издержки по вине предпринимателя никогда его и его дело не порекомендуют друзьям и знакомым.

Умение подготовить материал – это ведь не только его иметь под рукой и расположить рационально, в соответствии с последовательностью действий. Это конечно важно. Но суть намного глубже, особенно для предпринимательского дела. Так, неподготовленная для работы древесина – это кривые двери и оконные рамы в новых квартирах. Плохой песок и некачественная глина не позволят выполнить должным образом штукатурные работы. Вода из источника, который не имеет соответствующего сертификата – это обман покупателя при ее реализации. Гнилые нитки у портного – это опасность оказаться с голым задом на ответственном мероприятии или бесконечное латанье дыр на недавно купленном костюме. Некачественная изоляция медного провода – обернется выходом из строя тысяч моторов через весьма непродолжительное время у холодильников и стиральных машин, пылесосов и фенов и т.д. Разве не с таким «горе-предпринимательством» мы сталкиваемся на каждом шагу.

Практика показывает, что большинство современных предпринимателей имеет весьма смутное представление о материалах и способах их подготовки. Но даже те, которые заканчивали торговые и строительные, технологические и политехнические учебные заведения почему-то по наивности считают, что в малом предпринимательстве заниматься подготовкой материала вовсе необязательно. А ведь результативный опыт малого предпринимательства за рубежом как раз и имеет в своей основе необходимые подготовительные действия, среди которых подготовка материала занимает особое место. Так, качественные кожи, клеи, фурнитура, надежные платформы, долговечные нити и т.д. основа качественной обуви, конкурентоспособных товаров.

К третьей группе подготовительных действий относится подготовка аппаратуры. Мы уже отмечали, что успешность и результативность действий, хорошая работа вообще, определяется тем, какой аппаратурой (общее понятие) пользуется предприниматель. Однако, в данном случае речь уже не идет о том, какова аппаратура, какой выбор при ее приобретении или аренде сделал предприниматель, скажем, долговечный холодильник для магазина он купил или нет. Подготовка аппаратуры предусматривает действия, как при производстве данного образца аппаратуры, так и в процессе приспособления ее, и использования. Допустим, какой-то цех имеет определенные параметры по высоте, которые не позволяют установить в нем необходимую линию по обработке туш забитого скота. Предприниматель, естественно, может пытаться искать устраивающее его оборудование, может стараться приспособить оборудование присутствующее на рынке, может, наконец, проявить инициативу и изготовить свой вариант оборудования. А может поступить совершенно иначе. Пригласить на свое предприятие специалиста с завода изготовителя, который определит необходимые параметры, и уже на заводе будет изготавливаться линия под данный конкретный вариант производства. А что будет

в результате? Некоторые непредусмотренные затраты на такую проработку вопроса о приобретении оборудования, обернутся тем, что при расположении линии не нужно будет что-то ломать или что-то пристраивать, не будет необходимости видоизменять конфигурацию самой линии, наконец, будет гарантия, что она будет должным образом использоваться, а при выходе из строя в гарантийный срок можно рассчитывать, что в случае спора с заводом не возникнет претензий по правильности монтажа и использования.

Праксеологи неслучайно очень пристальное внимание обращают на действия при монтаже аппаратуры. Ведь в наследие малому предпринимательству от старой системы хозяйствования достались не только неэффективная экономика и примитивные формы организации труда, но производственные площади, на которых аппаратура, кроме того, что она старых образцов и достаточно изношена, смонтирована таким образом, что не позволяет достигать высокой производительности труда. Между тем, практика показывает, что начинающие предприниматели к данной проблеме подходят с ошибочных позиций.

Рассмотрим конкретный пример. Предприниматель М. решил организовать производство светильников. Он совершенно правильно определил, что недорогие, выполненные в российских национальных традициях светильники будут пользоваться спросом у большого числа потребителей. К моменту открытия этого производства М. имел уже необходимые средства, чтобы арендовать просторное помещение, выстроить производственный процесс по принципу конвейера, создать условия для производительного труда наемных работников, наконец, развить дело с учетом перспективы и при сохранении возможности в любой момент перепрофилировать производство.

Однако, предприниматель М. поступил иначе, опираясь на прежний свой опыт. Арендовал полуподвальное помещение небольшой площади, закупил оборудование, которое по всем своим параметрам не позволяло кроме деревянных светильников производить другие товары, смонтировал его таким образом, что цех был похож на типичную мастерскую «рембыттехники» советских времен, нежели на современное организованное производство частного предпринимателя, ориентированное на рынок. На первом этапе, при дефиците товаров даже эти, весьма невысокого качества светильники, пользовались спросом. Но и полученную прибыль предприниматель М. не стал вкладывать в переустройство собственного дела. И как только оптовики начали поставлять на рынок товаров импортные деревянные и пластмассовые светильники – спрос на продукцию предпринимателя М. упал до нулевой отметки. Арендный договор продолжал действовать еще семь месяцев, и предпринимателю М. пришлось оплачивать уже не производственные площади (производство «стояло»), а складские помещения (в цеху теперь складировались

продукты питания), то есть нести излишние издержки. Закупленные материалы для производства и аппаратуру необходимо было продать (что и было сделано, но с потерей в цене), а произведенную продукцию, в изобилии имеющуюся на складе уже никто не покупал, и нужно было искать хоть какие-то варианты ее сбыть (бартер в ряде случаев также оказался невыгодным). Наконец, пострадал и авторитет предпринимателя М. Еще совсем недавно в среде предпринимателей он ценился как производственник, имеющий потенциал выйти на реализацию крупных производственных задач. А в результате через непродолжительное время он снова превратился в мелкооптового продавца продовольственных и промышленных товаров.

В этом месте, мы не можем не привести чрезвычайно мудрую мысль Т. Котарбинского, как напутствие предпринимателям: «...Подготовка сырья, орудий и помещений – это еще не все необходимое для осуществления данного действия. Действующий субъект должен также подготовиться сам, приобрести необходимые силы, знания, манипуляционную исправность. В момент, когда нужно произвести импульс для достижения определенной цели, он должен быть в полной готовности... Такого рода внутренняя готовность в случаях, требующих внутренней борьбы, а также в случаях, требующих предварительной ориентации, неизбежно охватывает, кроме перечисленных элементов подготовки, еще принятие виновником решения в соответствующий момент осуществить нужный импульс. Так, солдат должен настроить себя и приготовиться к тому, чтобы по команде подняться с места в атаку, охотник в засаде – к немедленному выстрелу по зверю, спортсмен на старте – к быстрому рывку с места, помощник хирурга – к тому, чтобы в момент получения задания без промедления давать наркоз» (Т. Котарбинский. Указ. соч. – С. 152).

Понятно, что предприниматель должен в любой момент правильно оценить ситуацию и своими эффективными и результативными действиями достичь прибыльности своего дела. Обратим внимание еще на одно обстоятельство, проиллюстрировав его примером из практики футбола.

Это тем более понятно предпринимателям, так как большинство из них поклонники той или иной футбольной команды.

Речь идет о жесточайшей необходимости достижения нужного результата в предпринимательском деле, то есть удовлетворяющего предпринимателя итога. А он как раз и зависит от того, как подготовился предприниматель сам к осуществлению того или иного проекта. Ведь болельщики практически никогда своей команде не прощают результат, то есть итог матча, который выражается в цифрах на табло. Это только комментаторы могут говорить о великолепной игре, о стиле, о технике... На самом деле, если, имея все это команда не может забить гол, то чего стоит пятьсот точных пасов, тридцать великолепно поданных угловых, сотни рывков и подкатов. Понятно, что если команда исповедует стиль

игры «без ворот», то этот стиль никакого отношения к футболу не имеет. Что проку от того, что на поле одиннадцать футболистов команды «плетут» какие-то замысловатые комбинации. Если они не умеют забивать голы противнику, то такую команду лучше отправить на конкурс танцоров, там они будут «срывать» восторги и аплодисменты. Та же команда, которая «подготовила» себя таким образом, что избрала те стиль, тактику, способы действий, что из матча в матч дают им возможность забивать два-три победных гола – она и только она играет в футбол. Может быть, на самом деле, футболисты должны обладать средней техникой для того, чтобы кто-то из них не превратился в такого «кудесника мяча», который и испортит игру всей команды. Разве мы не являемся очевидцами того, что такие «кудесники» могут обыграть трех-четырёх защитников, а в ворота мяч забить оказываются бессильными. «Нам такой футбол не нужен», – скажет опытный болельщик. За ним и мы произнесем: «Самим же предпринимателям не нужно такое предпринимательство, в котором очень много действий, суеты, пота, страданий и слез, а в результате из года в год отсутствие прибыли, невозможность расти в организации собственного дела, низкие стандарты жизни собственной семьи, и семей своих сотрудников». Если цифры на табло в футболе – это и есть главный итог футбольного матча, то полученная прибыль, выраженная в количестве нулей – это и есть подлинный итог самоподготовки предпринимателя. Ибо без них, этих самых нулей, предприниматель никогда не сможет развивать производство, создавать новые рабочие места, расширять социальные программы, осуществлять благотворительную деятельность и так далее.

Поэтому праксеологи обращают особое внимание на то, чтобы предприниматель:

1) постоянно поддерживал «предпринимательскую форму», то есть занимался собственной подготовкой и переподготовкой, находил возможность стажироваться в передовой фирме, «тренировал» свои предпринимательские действия;

2) усложнял свою подготовку и переподготовку, увеличивал бизнеснагрузки, наращивал силу и способность их выдерживать;

3) научился «расслабляться и отдыхать», при чем таким образом, чтобы время потраченное на данный «вид деятельности» работало на восстановление всех функций организма и давало возможность предпринимателю проанализировать содержание своей деятельности, увидеть новые горизонты для совершенствования предпринимательского дела.

Сразу же подчеркнем, что именно в «российском» варианте поведения предпринимателей эти три рекомендации редко учитываются. Предприниматели «не умеют учиться», не научены двигаться от менее сложных задач к более трудным, не поддерживают надлежащим образом свои умственные и физические кондиции, наконец, в большей степени живут

старым багажом или же его по частям теряют. Как результат, молодая поросль предпринимателей приходит на смену «измотанным, истощенным и обессиленным» ремесленникам от предпринимательства и начинают все сначала. Как могут новые поколения предпринимателей опираться на плечи предшествующих, если эти плечи не в состоянии выдержать и груз собственных проблем!

Кадры среднего и старшего поколения в предпринимательском деле больше похожи на теряющих силы «вожаков стаи», нежели на умудренных опытом и украшенных «сединами предпринимательской практики» учредителей, участников, членов разных советов и основоположников фирм и предприятий.

Отсутствие преемственности предпринимательского опыта – одна из самых слабых сторон в развитии малого бизнеса в России. И не только потому, что опыт этот накапливается долго и бессистемно. А прежде всего потому, что почва, на которой должны «прорасти новые кадры», перудобрена такой практикой и таким опытом ведения предпринимательского дела, где «техника борьбы» сплавленная с дилетантизмом и безграмотностью подменяет подлинные предпринимательские качества и хозяйственные способности.

Подготовительные работы это и основательное обдумывание плана действий. План должен быть целеустремленным, пригодным для достижения той цели, которую поставил перед собой предприниматель.

Отметим, что наиболее продуктивной формой обдумывания плана действий является самостоятельная работа предпринимателя над бизнес-планом или же при содействии помощников и консультантов собственная разработка задуманного предпринимательского проекта.

В современных условиях существует различные методики работы над бизнес-планом. И все же главное для предпринимателя не форма, а содержание.

Естественно, в том случае, если инвестор потребует выполнить необходимые работы и по форме бизнес-плана – это ведь не такая уж и сложная работа. Совершенно другое дело, это «сконструировать, смоделировать» на этапе обдумывания успешный и результативный бизнес.

Практика подготовки бизнес-плана требует четкого выполнения определенного алгоритма «обдумывания». В том случае, если нарушается тысячекратно апробированный алгоритм, предприниматель совершенно не гарантирован от того, что будет заниматься «изобретением велосипеда». Поэтому, добротный план, как результат обдумывания имеет в итоге следующие черты:

- 1) легкость в пользовании;
- 2) максимальная ясность;
- 3) экономичность по набору действий;
- 4) оперативность по темпу выполнения;

- 5) взаимоувязанности, единства, непрерывности, последовательности;
- 6) точности реализации;
- 7) пластичности и гибкости на всех этапах выполнения;
- 8) долгосрочности;
- 9) обоснованности.

Можно выделить и многие другие черты. Вместе с тем, именно на этапе подготовительных действий особое значение приобретает черта обоснованности плана. А это значит, что предприниматель должен основательно исследовать действительность, рынок спроса и предложения. Если данный рынок познан (изучен) предпринимателем недостаточно, то он, разумеется, не застрахован от ключевой ошибки – неправильного выбора собственного дела.

Приведем пример. Предприниматель К., изучая потребности местных предприятий в запорной арматуре, выяснил, что она пользуется у них значительным спросом. Из этого знания родился бизнес-план предпринимателя по строительству завода по производству запорной арматуры. В нем были даны ответы на все вопросы, на которые требуется ответить при подготовке бизнес-плана. Однако, построив завод и начав производить запорную арматуру, предприниматель К. обнаружил, что его продукция не пользуется у местных предприятий спросом, хотя ни чем не отличается по качеству и цене. Глубже изучив проблему, К. установил, что конкурентную цену он определял на момент, когда иногородние производители (предприятия-гиганты) переживали кризис и работали на 20-30% своей мощности. Подъем, начавшийся с середины 1999 г., позволил этим производителям запорной аппаратуры загрузить производственные мощности на 80%, что привело к снижению рыночной цены на запорную арматуру в полтора раза и, естественно, местные потребители предпочли завозимую запорную арматуру, произведенной здесь на месте. В результате, предпринимателю К. пришлось искать резервы снижения себестоимости и, найдя их, он смог производить и сбывать свою продукцию, хотя расчеты по прибылям были основательно скорректированы.

Развитие малого предпринимательства в России сегодня проходит в совершенно иных условиях, чем 10-15 лет назад. Практически повсеместно ощущается не столько дефицит товаров, и не столько дефицит финансовых ресурсов, сколько дефицит плодотворных идей, инновационных проектов, на базе которых можно было бы строить успешный и результативный бизнес.

Дефицит «инновационного товара» объясняется, в общем-то, просто: как начинающие предприниматели, так и предприниматели со стажем на весьма примитивном уровне владеют техникой подготовительных действий. «Учись плавать зимой, а кататься на льду – летом», – советуют мудрые люди и, следом за ними праксеологи. Что ж не убавить, не приба-

вить!

ИНСТРУМЕНТАЛИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ДЕЙСТВИЙ

Среди тех, кто весьма поверхностно знаком с историей малого предпринимательства, существует ошибочное представление о том, будто бы предприниматель и малые предприятия в своей деятельности используют, как правило, пришедшую в негодность технику, старые образцы инструментов, многократно отремонтированные станки и машины и т.д., то есть аппаратуру вторых и третьих рук, то есть вчерашнего дня. На самом же деле это весьма глубокое заблуждение.

А как же дело обстоит в действительности?

Факты из истории развития предпринимательского дела говорят как раз об обратном. Действительно, на начальном этапе при ограниченных финансовых и материальных ресурсах, предприниматели, малые предприятия для организации производства приобретают или арендуют доступную для них аппаратуру. А это, обычно аппаратура, которая определенное время эксплуатировалась. Но такое начало собственного дела выглядит вполне закономерным, так как новые технологии, современная аппаратура на любом этапе развития экономической системы дорогостоящи и требуют значительных средств для эксплуатации или использования. Но именно этот опыт, раскрывающий этапы действий малого предпринимательства, от этапа, когда используется простое, недорогое, хорошенько потрепанное оборудование, до этапа высоких технологий и современного оборудования, обеспеченности высокопроизводительной современной аппаратурой – и является, с праксеологической точки зрения, незаменимым и полезным.

Предприниматели хорошо понимают, что абсолютное большинство современных товаров невозможно производить без инструментализации. Даже, казалось бы, традиционная буханка хлеба, которую люди выпекают уже не одно столетие, сегодня в массовом количестве не может быть изготовлена без аппаратуры. Предприниматели, скажем производящие хлебобулочные изделия, не только весьма производительно используют традиционное российское оборудование, но и внимательно следят за новинками за рубежом. В результате многие предприятия (мини-пекарни), где работают от 5 до 10 человек по оснащению современным оборудованием и его количеству на одного работника намного превосходят крупные хлебокомбинаты.

В результате, если еще два десятка лет назад, в условиях плановой государственной экономики, ассортимент хлебобулочных изделий и способы их реализации далеко не вызывали восторга покупателей, то сегодня покупатель практически в течение всего дня может купить свежие хлебобулочные изделия широкого ассортимента.

Естественно, что производство сложных, а также новых товаров требует и качественно новой инструментализации. Наивно было бы думать, что выпуск современных компьютеров можно было бы осуществлять, не заменив ручной, механический труд высокопрофессиональных мастеров, на безукоризненные действия автоматов-роботов.

Вот почему для начинающих предпринимателей, как и ведущих, свое дело значительный отрезок времени, необходимо глубоко осознать, что внимание к постоянно обновляющейся аппаратуре, которую можно было бы использовать взамен старой, расширение знаний об аппаратуре других сфер деятельности не только совершенствует бизнес, но и открывает новые горизонты для расширения сфер предпринимательской деятельности.

Работа, образно говоря с «помощью топора» («топорная работа»), «на глаз», «по старинке» и т. д. наносит значительный вред развитию предпринимательского дела.

Приведем пример. Предприниматель П. оказывал услуги по облицовке плиткой различных объектов. Нанятые им мастера работали, применяя традиционные инструменты и материалы. Несколько крупных строительных компаний обратились к предпринимателю П. с предложением выполнить крупный заказ. При этом, они высказали желание посмотреть ряд объектов, чтобы составить представление о скорости работы мастеров. Познакомившись с «произведениями» мастеров, менеджеры строительных компаний от первоначальных планов отказались, сославшись на то, что, хотя по качеству работы претензий не возникло, но в необходимые сроки работ мастера, по их мнению, не смогут уложиться.

Предприниматель П. решил выяснить можно ли достичь более высоких темпов работы для чего выехал в соседний город, где его знакомый предприниматель вел сходное дело, а его мастера уже работали на пятом объекте, где отделка квартир велась по заказам будущих жильцов и в очень сжатые сроки, так как заказчик стремился свести к минимуму сроки кредитов и проценты по кредитам.

И что же увидел предприниматель П.? Прежде всего он оказался удовлетворенным тем, что его мастера работали не хуже. Но он был весьма поражен оснащением мастеров своего коллеги. Более десятка вспомогательных инструментов позволяли им работать с плиткой и материалами не «на глазок», не «по старинке». Оказалось, что на тех операциях, где мастера предпринимателя П. тратили час, этим требовалось едва десять-пятнадцать минут.

Предприниматель П. срочно вызвал своих мастеров к себе и те, потратив два дня на обучение работе с помощью новых инструментов, на третий уже не уступали своим «учителям» ни в качестве, ни в сроках выполнения определенной нормы. Здесь же был куплен инструмент каждому мастеру. По возвращении предприниматель П. продемонстрировал

новые возможности заказчикам, которые все еще продолжали поиск подрядчика, который бы отвечал установленным требованиям. На этот раз и качество, и сроки работы мастеров малого предприятия, владельцем которого был П., их полностью устроили. Этот крупный заказ позволил предпринимателю П. расширить сферу услуг, увеличить количество наемных работников, регулярно заключать выгодные договора с крупными строительными компаниями.

А посмотрите, как отличается работа разных сервисов по замене колес, по-разному оснащенных инструментами! Один мастер сервиса потратит минимум времени, усилий и едва запачкается, другой, предварительно переодевшись, «соберет» всю пыль и грязь у колеса, потратит драгоценное время, как следует, помучается, вспомнит всех «друзей и врагов».

А какие революции совершают новые, удивительные инструменты в медицине и космосе, под водой и в армии, в строительстве и обыденной жизни!

Понятно, что с помощью некоторых инструментов работу удается выполнить экономичнее, усилить десятикратно возможности человека.

Инструментализация действий позволяет широко действовать «одним махом». Так, например, рекламный каталог позволяет выполнить рекламные задачи тысяч фирм одновременно и донести необходимую информацию миллионам потребителей. Сколько бы потребовалось художников, макетчиков и т.д., в том случае, если бы каждое предприятие самостоятельно попыталось связаться с миллионами своих потенциальных клиентов. Или рекламный ролик на телевидении. Всего несколько секунд и десятки миллионов узнают о новом проекте, новой компании, новом товаре, новой услуге.

Применение качественной и современной аппаратуры в значительной степени повышает надежность и точность действий. Насколько повышается урожайность в сельском хозяйстве, если применяется современная высокопроизводительная техника при всех равных условиях! Надежность посевов, точность в высадке саженцев не только требование науки, но имеет своим результатом возможность или невозможность применить ту или иную технику и технологию ухода за посевами, а также приводит к определенному итогу при уборке урожая. Надежная и точная в работе техника на одной и той же площади, на одном и том же поле более производительна. Например, французский комбайн выкопает в полтора раза больше свеклы чем, российский. Из одной тонны семян разные машины набуют совершенно разное количество подсолнечного масла и т.д. И, следовательно, в разных случаях будут получены разные экономические показатели.

Праксеологи обращают особое внимание на то, что аппаратура позволяет «выравнивать таланты». Скажем, природный талант – твердость

руки и острый глаз вполне могут быть компенсированы легким оружием с оптическим прицелом. Феноменальная память бухгалтера вполне будет компенсирована у менее одаренного, но ведущего бухгалтерский учет на компьютере и т.д.

Особенно следует обратить внимание на это обстоятельство тем начинающим предпринимателям, которые имеют определенные физические ограничения и проблемы со здоровьем, не твердые позиции с точки зрения наличной базы образования и мастерства. Применяя новую современную аппаратуру, многие индивидуальные предприниматели начинают заниматься таким предпринимательским делом, о котором еще недавно и не могли мечтать.

Приведем пример. В обувной мастерской индивидуальный предприниматель С. оказывал весьма ограниченный круг услуг и получал не вполне устраивающие его доходы. Их можно было бы увеличить за счет большого числа клиентов, которым он отказывал в ремонте, так как инструменты С. не позволяли ему осуществлять качественно замену пришедших в негодность платформ на практически новой обуви. Как-то раз один из посетителей на отказ в ремонте отреагировал весьма эмоционально, сказав при этом, что когда был в командировке в городе Т. пожилая женщина, работая совершенно одна, за два дня запросто выполнила подобный заказ и хорошо заработала. Несколько дней потратил предприниматель С., чтобы по телефону разыскать обувную мастерскую в соседнем городе и узнал у хозяйки, что она использует для выполнения такого ремонта импортный станок марки «В». Купив через пару недель такой станок, предприниматель С., с его помощью расширил диапазон своих возможностей, стал принимать заказы на замену платформ, что обернулось крупной выгодой.

Обратим внимание еще на одно, весьма важное обстоятельство. Предприниматель часто оказывается в кругу определенных обстоятельств, которые отрицательно сказываются на его предпринимательском деле. Но точно так же, как современное оборудование обеспечивает жилой дом светом, водой, теплом, точно также умелая инструментализация действий дает возможность предпринимателю изменять обстоятельства.

Покупка так необходимой грузовой машины для предприятия, освобождает его владельцев от непомерных трат на аренду и от диктата расценок автотранспортного предприятия-монополиста. Приобретение совместно тремя небольшими магазинами холодильного оборудования ведет к совершенно новым условиям приобретения, хранения и реализации товаров. Перевод бухгалтерии малого предприятия на упрощенную систему бухгалтерского учета, приобретение компьютера и программы, подготовка профессионального бухгалтера позволяет предпринимателю работать совершенно иначе, чем он до этого работал и т.д.

По этим и многим другим причинам праксеологи утверждают, что

необходимо постоянно усиливать инструментализацию наших действий. Понятно, что предприниматель надлежащим образом обеспечивший свое предприятие и персонал аппаратурой во много раз более защищен в рыночных условиях, имеет более устойчивое положение на рынке, быстрее справляется с рисковыми ситуациями, менее подвержен необходимости действовать в ситуациях неопределенности.

Вместе с тем, всегда надо помнить о двух аспектах наращивания инструментализации действий в малом предпринимательстве.

Первый аспект связан с мерой при инструментализации действий. Если мера нарушена, предпринимателю, малому предприятию придется тратить значительные средства, силы и много времени на обслуживание аппаратуры в самом широком смысле этого слова. Скажем, если вполне можно обойтись двумя компьютерами, совершенно не зачем ими оборудовать каждое из десяти рабочих мест на предприятии. Иной подход обернется крупными затратами на приобретение компьютеров, их обслуживание и обеспечение производственного процесса расходными материалами.

Второй аспект связан с тем, что инструментализация действий, если она превращается в самоцель, лишает предпринимателя возможности ощущать «пульс жизни». В результате его «деятельность» становится все более виртуальной, и как бы представляет собой плохую копию стандартной схемы деятельности предпринимателя. При этом, оказывается, что предприниматель тратит дни и недели, скажем, ища в лабиринтах компьютерного мира ту или иную идею, или информацию, которая на самом деле «валяется под ногами» или «лежит под носом».

Тем не менее, сама по себе инструментализация действий в малом бизнесе не решает многих проблем. Предприниматель обязан заботиться об оперативности аппаратуры, об ее усовершенствованиях. Оперативность праксеологи понимают в субъективном и объективном смыслах.

В субъективном отношении данный используемый объект является тем более оперативным, чем легче субъекту, действующему с его помощью, выполнять различные действия (Т. Котарбинский Указ.соч. – С.167).

В малом предпринимательстве для достижения такой оперативности применяется огромное количество усовершенствований. К определенным видам аппаратуры, техники, инструментам применяются такие элементы рационализации, когда достигается наибольшая оперативность действий.

Так, например, обратите внимание, как усовершенствованы передвижные конейнеры с продуктами в центрах питания «Макдональдс». Обычные стеллажи имеют соединение с конвейером, несколько полочек закрыты стеклом для сохранения температурного режима готовых «гамбургеров» и «чизбургеров». Верхняя полка выполнена в виде закрытого стеклом подноса для размещения различных готовых блюд, а в нижней

части оборудован мини-холодильник, позволяющий продавцам обслуживать посетителей холодными напитками. Наконец, боковые стойки оборудованы карманами, в которых продавцы без раздумья находят и тарелки, и приборы, и стаканы, и салфетки, и многое другое. Без усовершенствований и рационализации потребовалось бы несколько единиц аппаратуры, а для обслуживания посетителей продавцу бы приходилось не так легко – он должен был бы метаться от одного объекта к другому, тратя дополнительные усилия и время.

Точно также усовершенствование и рационализация, упорядочение способствует оперативности в субъективном отношении. Посмотрите вокруг! Разве мало примеров, когда предприниматели просто творят чудеса в упорядочивании аппаратуры, техники и инструментов. Упорядочивая их на небольших производственных площадях, предприниматели создают такие производства, которые позволяют производить объемы продукции средних предприятий. Или, например, как оборудованы залы бирж, редакционных отделов, консалтинговых компаний и т.д. Здесь все упорядочено. Каналы связи и взаимодействия десятки и сотни раз апробированы, все подчинено оперативности и результативности работы, хотя стороннему наблюдателю может показаться, что брокеры и их рабочие места, журналисты и их редакционные «пульта», менеджеры и их «бунгала-кабинеты» больше элементы хаоса, чем строгой системы. Однако, это, конечно же, не так!

Именно в данном контексте хотелось бы подчеркнуть то огромное значение, которое имеет для предпринимателя понимание того, что оперативность действий напрямую связана с принципом системности, когда любое предпринимательское действие рассматривается в четкой взаимосвязи с предшествующими и последующими действиями, с учетом параллельных действий участников (учредителей), сотрудников, а также конкурентов и т.д. Невозможно должным образом упорядочить весь инструментарий для осуществления предпринимательских действий, не заложив в основу всякого упорядочивания систему обоснованную практикой. Ведь в действительности достаточно, чтобы какое-то звено выпало из поля зрения предпринимателя (и оказалось не включенной в систему), чтобы вся работа по упорядочиванию аппаратуры, техники и инструментов оказалась безрезультатной. Например, в том случае, если на строительной площадке будет с ошибкой размещен участок рельсового полотна для перемещения крана, все упорядочивание потоков доставки, разгрузки и складирования строительных материалов не даст необходимого результата, в нашем контексте не будет достигнута планируемая оперативность работ.

Достижению оперативности в субъективном смысле способствует стандартизация аппаратуры. Под этим приемом понимается установление общего, одинакового образца для производства комплектов инструмен-

тов и вообще элементов аппаратуры.

С праксеологической точки зрения применение стандартизации предполагает такой подход, при котором предприниматель всесторонне учитывает при приобретении новой, при эксплуатации или ремонте используемой, при замене или упорядочивании какой-то иной аппаратуры то обстоятельство, что при любом вынужденном или спланированном действии не потребуется осуществлять иных дополнительных действий, кроме необходимых.

Приведем пример. Допустим, предприниматель К. при введении в эксплуатацию семи торговых павильонов в разных концах города согласился на установку осветительного оборудования разных образцов. Через некоторое время он, безусловно, столкнется с проблемой ее ремонта, замены вышедших из строя самых разнообразных ламп накаливания. Для этого ему придется затратить драгоценное время и средства на поиск семи видов лампочек или реле, патронов или вилок и т.д. Он был бы намного дальновидней, если бы предусмотрел стандартизацию осветительной аппаратуры. Но это еще пустяк. А, если на минуту представить, что при комплектации торговых павильонов предприниматель К. приобрел бы, таким образом, дорогостоящее холодильное оборудование или кассовые аппараты разных марок, да еще вдобавок по случаю в разных городах, где приходилось, допустим, закупать товары. К чему бы такая «стандартизация» привела? Нет сомнений, аппаратура либо ремонтировалась бы без всяких гарантийных обязательств, либо выбрасывалась за ненужностью. Вряд ли посчитав транспортные расходы, предприниматель К. начал бы объезжать города и веси в поисках тех фирм, где он как-то по случаю и по невысокой цене купил ту или иную аппаратуру. Вот почему учет стандартизации в любом предпринимательском деле – это не только путь к оперативности в работе, но и, естественно, к успешному и результативному предпринимательству.

Забота об оперативности посредством применения стандартизации предусматривает учет того обстоятельства, что аппаратурой управляет специалист, который обязан постоянно совершенствовать и развивать свои профессиональные возможности. Так, замена испорченного мотора от станка на такой же почти по всем параметрам, но имеющий более высокие скорости эксплуатации, потребует переобучения работника, не умеющего работать на повышенных скоростях. В таком случае от предпринимателя зависит, какой выбор он сделает. Подчеркнем, что объективно предприниматель заинтересован работать по «накатанной схеме». Однако, следует учитывать что производители аппаратуры, техники, инструментов объективно заинтересованы в бурном прогрессе своих производств и поэтому постоянно обновляют ассортимент выпускаемой продукции, которую потребляют для организации собственного бизнеса предприниматели и малые предприятия. Поэтому, используя прием стан-

дартизации, предприниматель при этом обязательно должен планировать свои действия по переводу своего бизнеса с низших ступенек на более высшие, а, следовательно, с одних стандартов применяемой аппаратуры к другим. Отсутствие именно такого подхода может привести либо к тому, что рано или поздно, скажем, ни один из десятка станков нельзя будет отремонтировать, либо все десять окажутся разных моделей, что еще хуже, чем в первом случае.

Применение стандартизации требует анализа проблематики конкуренции. Ведь, если предприниматель применяет идентичное оборудование, сырье и работников сходной квалификации, то он может уповать только на емкость рынка. Ведь выводимый им товар на рынок по качеству и по цене будет таким же, как и у конкурирующих с ним малых предприятий. Вот почему при копировании предпринимательского дела, необходимо ставить задачу опережения стандартов аппаратуры, применяемой другими предпринимателями. Так, например, открывая три цеха по производству пельменей в большом городе, необходимо не только применить стандартизацию при подборе аппаратуры, но использовать принцип опережающей стандартизации при сравнении аппаратуры (оборудования), которой пользуются конкуренты и той, которую предприниматель собирается установить в собственных трех цехах. В том случае, если будет учтена стандартизация в полном объеме, можно рассчитывать на производство конкурентоспособной продукции (в данном случае пельменей). Как видно, применение стандартизации в субъективном отношении требует от предпринимателя весьма напряженной работы ума.

Оперативность же в объективном смысле предполагает, что приобретаемая и используемая предпринимателем аппаратура, должна быть современной, надежной, многофункциональной, выносить необходимые нагрузки и даже перегрузки. Т. Котарбинский так определяет оперативность объекта в субъективном смысле: «В общих чертах данное устройство в объективном смысле является тем более оперативным, чем в большей мере заслужил бы действующий с его помощью субъект признательность за исправность или чем менее функционирование данного устройства заслуживает упрека в беспомощности» (Т. Котарбинский. Указ. соч. – С. 169).

С точки зрения деятельности предпринимателя необходимо иметь ввиду, что исправная работа сотрудников во многом определяется не только их профессиональными и личными качествами, но и тем, какой аппаратурой они «вооружены». Разве так уж редки случаи, когда предприниматель «извергает» свой гнев на водителя за «плохую» работу. На самом же деле, предприниматель сам виновник, это он «вооружил» водителя новым, но совершенно не надежным автомобилем. А в чем будет вина продавца, которого круглосуточно заставляет дежурить у морозильной камеры хозяин? Это ведь он купил ее по дешевке, с многими недо-

делками! Это он виновник того, что реле камеры срабатывает, когда «ему» заблагорассудится!

Здесь мы не можем не сделать небольшое отступление от темы и не отметить развивающуюся черту в характере немалого числа российских предпринимателей. Эта черта вечна как мир – это глупость, замешанная на непрофессионализме и бескультуре. Но, если те, кто трудился в плановой командной экономике, обязаны были закупать плохую технику, ненадежное оборудование, постоянно выходящие из строя комплектующие, то, задумаемся, что заставляет это делать частного предпринимателя сегодня? Нехватка средств? Может быть! Непрофессионализм? И это имеет место! Жадность? А как же! Но самое главное в нашем понимании – это отсутствие именно того уровня предпринимательской культуры, с помощью которого предприниматели будут достигать цели ни криком, ни кулаком, ни матом, ни запугиванием работника, а работой собственного ума.

Инструментализация действий не случайно нами возводится в одну из ключевых задач малого бизнеса, так как за передовой, современной, высокопроизводительной техникой, планируемой к приобретению, следует необходимость переподготовки персонала и т.д., а это, как раз именно те дополнительные затраты, которые и заставляют предпринимателя как следует задуматься над тем бизнес-проектом, который он решает осуществить.

Иначе и быть не может, потому что предпринимательство XXI века – это предпринимательство с высокоинструментализированными действиями высокопрофессиональных работников. Непонимание данной тенденции отбрасывает малое предпринимательство далеко назад. Посмотрите, например, как покупателям подают мороженое в крупных, с европейским дизайном, российских торговых центрах? Ну, конечно же, правильно, из «рук в руки», только перед этим, то, вытерев грязной тряпкой пыльную бутылку «Мартини», то взявшись за мешок с упаковками «чипсов», то досыпав в пакет этими же руками до нужного веса конфет из не менее пыльного ящика. А все почему? Потому что предприниматель не предусмотрел наличие для такой операции необходимого инструмента. А ведь кругом зеркала, морозильные камеры, современные контейнеры, компьютеры-кассы и т.д. Подчеркнем, все это говорится в данном случае только для того, чтобы подчеркнуть, что достижение исправности требует совершенно иного уровня организации и управления предпринимательским делом, где инструментализация действий на производстве вообще, предполагает инструментализацию каждого рабочего места.

Есть еще одно обстоятельство, требующее небольшой ремарки. Речь идет об инструментализации непосредственно самого предпринимателя. Что имеется в виду? Прежде всего, то, что в условиях научно-

технического прогресса появилась специальная аппаратура, повышающая оперативность работы предпринимателя: портативные компьютеры и электронные записные книжки, калькуляторы и компьютерные программы, диктофоны и компьютеры-переводчики, электронные разговорники и радиотелефоны, коммуникаторы и наборные штампы и т.д. Но что больше всего характеризует современное российское предпринимательство в целом – это сохранившееся с прежних времен невежественное и небрежное отношение к самообразованию и самоподготовке предпринимателя с точки зрения инструментализации своих действий.

Из всего набора инструментов, которыми предприниматели предпочитают пользоваться, они в большинстве случаев выбирают дорогостоящие автомобили и дорогостоящие с высочайшей по стоимости абонентной платы сотовые телефоны. А это как раз один из показателей того, что предприниматели сами, прежде всего, избегают необходимости учиться и заниматься самообразованием. Например, расчеты показывают, что изложение, а затем должное оформление мыслей руководителя на портативном компьютере и передача необходимой информации электронной почтой намного дешевле, эффективнее и результативнее, чем часовые указания подчиненным на планерках.

В то же время, в случае острой необходимости сделать дорогостоящий звонок, можно и без наличия в кармане сотового служебного телефона, хотя естественно не подвергается сомнению, что им должны располагать именно те, кому он абсолютно необходим на работе. Без сомнения, совершенно глупо выглядит владелец двух-трех невзрачных киосков в небольшом городе, разъезжающий на дорогостоящем «джипе». Ведь деньги, истраченные на приобретение такой машины, будь они вложены в предпринимательское дело, могли бы его коренным образом изменить к лучшему.

Разве можно представить маршала ведущего в атаку, ободранную и вооруженную палками банду? Разве может настоящий капитан судна рассчитывать на команду пьяниц и лодырей, взяв курс к Северному полюсу?

Здесь мы еще раз возвращаемся к вопросу о мере инструментализации. Ее степень во всем должна соответствовать экономическим пропорциям и предпринимательской целесообразности.

УСОВЕРШЕНСТВУЙТЕ СЛОЖНЫЕ ДЕЙСТВИЯ!

Малое предпринимательство, как сфера человеческой деятельности, находится в особом положении в сравнении с другими сферами, в которых человек организует и осуществляет экономические действия. Широко бытует ошибочное мнение о том, что в малое предпринимательство направляются именно те слои общества, которые не способны или не же-

лают работать в крупных коллективах, сложных многоканальных, социальных системах. Наконец, несправедливо утверждается, что малое предпринимательство – это набор традиционных общеизвестных схем хозяйствования, где доминирует простое действие, и что само по себе предпринимательство, как сфера человеческой деятельности ограничено и на определенном этапе своими ограничениями сдерживает «полет» эконолической фантазии и параметры действий предпринимателя.

Одновременно, утверждается, что такие простые действия формируют особый тип предпринимателя – малообразованного, малоинтересного, в общем «примитивного» хозяйственника. Однако в действительности подобные сентенции при пристальном рассмотрении предпринимательских действий не выдерживают никакой критики. В этой главе мы и попытаемся это доказать и убедить самих предпринимателей (что уже само по себе очень важно) в том, что малое предпринимательство – это мир многосубъектных сложных действий, которые требуют адекватных различным ситуациям усовершенствований.

Какие же усовершенствования находятся в поле зрения праксеологов? Речь прежде всего идет о интеграционных, координационных и концентрационных усовершенствованиях.

Малое предпринимательство постоянно ставит перед предпринимателем задачи по обеспечению синтеза действий. В этой связи мы говорим об интеграции предпринимательских действий, то есть об адекватной реакции на необходимость соединить всю цепочку предпринимательских действий (шагов) в единую цепь (совокупность) для достижения выдвинутой цели.

Рассмотрим тезис в контексте действий связанных с получением предпринимателем кредитных ресурсов. Сразу подчеркнем, что нет практически никакой существенной разницы в действиях руководителя малого предприятия и менеджера среднего и крупного предприятия. Наоборот нередки случаи, когда малое предприятие привлекает такие кредитные ресурсы, которые во много раз превышают те, которыми пользуются средние и даже крупные предприятия. В данном случае мы не ставим перед собой задачу анализировать, как возникла идея бизнес-проекта, как родился бизнес-план, каким образом определялся коммерческий банк, как малое предприятие обеспечивало требования и условия банка и т.д. и т.п. Мы лишь подчеркиваем, что каждый шаг предпринимателя в данном случае это далеко не простое действие.

Так, разработка бизнес-плана – это набор сложных и простых действий. Например, подготовка каждого раздела – это труд группы специалистов. И не важно, что в случае с предпринимателем, владельцем малого предприятия, он будет каждый раз выступать, то, как менеджер, изучающий экспертные оценки, то, как маркетолог, исследующий вместе с привлеченными специалистами рынок, то, как производственник, пытаю-

щийся с консультантами разобраться в сложностях производственного процесса. Из простых действий (элементов) предприниматель интегрирует сложное действие (раздел бизнес-плана), из сложных действий (разделов бизнес-плана), он интегрирует уже сам бизнес-план (совокупность сложных действий), наконец, из более сложных действий предпринимателем интегрируется действие, связанное с получением банковского кредита.

А теперь задумаемся над вопросом: «Кому сложнее обеспечить интеграцию сложного действия: предпринимателю или генеральному менеджеру, имеющему больше сотни человек только управленческого персонала?» Оставим в стороне естественные различия в менеджменте. Ведь невооруженным взглядом видно то, каким же мастером в бизнесе должен быть предприниматель, чтобы он смог организовывать каналы, по которым воспроизводятся действия и интегрировать их в определенной логической и коммерческой последовательности, чтобы добиться результата. Но нам в данном случае важнее подчеркнуть то, что, если хоть одно из необходимых действий окажется упущенным, весь механизм, связанный с подготовкой бизнес-плана, с получением банковского кредита, с реализацией проекта, с возвращением кредитных ресурсов и процентов по ним, с достижением проектных показателей может не сработать. Так, ошибка в расчетах маркетолога может обернуться невозможностью реализовывать производимый продукт в необходимых объемах и, следовательно, не позволит своевременно возратить кредитные ресурсы. К этим неприятностям добавятся различные штрафные санкции и т.д.

Праксеология придает чрезвычайно важное значение пониманию того, что задачей предпринимателя является не только интеграция всей совокупности действий (всех элементов комплексов), но и умение поддерживать устойчивость сложного объекта (комплекса). Почему? Прежде всего, потому, что каждая часть интегрированного объекта (комплекса) подвергается воздействию множества других действий. Вот почему, в нашем примере своеобразной надежности, устойчивости и защиты требует и бизнес-проект, и кредитные ресурсы, и производственный процесс, и менеджмент, и маркетинг и т.д. В этой связи праксеологи не случайно под интеграцией понимают не только создание совокупности элементов (комплексов), объединение совокупности действий в сложные действия, но и сохранение таких совокупностей элементов (комплексов), их «защиту», обеспечение результативности сложных действий. Каким образом можно добиться того, о чем говорилось выше? Прежде всего, качеством подготовительного этапа в осуществлении того или иного проекта, предусматривающего сложные и простые действия. Это, во-первых.

Во-вторых, праксеологи говорят о запасе в широком смысле (фактически это резервы) и вводят такое понятие. По Т.Котарбиньскому запас в широком значении – это совокупность объектов, доступных для исполь-

зования и накопленных в количестве, превышающем неотложные потребности.

Для иллюстрации разовьем далее наш пример, приводимый выше. Представим себе, что предприниматель, разрабатывая бизнес-план, не предусмотрел несколько иных вариантов развития проекта по принципу «один хуже другого». Что получилось бы в таком случае? Даже, если бы вдруг, по каким-то причинам, возник вариант использования кредитных ресурсов не в соответствии с бизнес-планом, а по лучшему варианту из «худших», то даже в этом случае предприниматель не смог бы такому разудлихому событию ничего противопоставить! И понятно почему. Предприниматель, допустим, не определил, а где еще в случае необходимости он сможет получить финансовые средства, например, на усложнение проекта, или в целях замены сырья на более качественное, или на привлечение более дорогих, но в то же время более выгодных специалистов. Все это означает, что предприниматель не только изначально лишил себя запасов и резервов, но и сузил возможности маневрирования при совершении действий, а, следовательно, оказался более беззащитным. Здесь же отметим, что «защиту», в смысле интеграции, мы как раз и понимаем, как умение предпринимателем воспроизвести такой набор вариантов осуществления тех или иных действий, при котором даже если будут развиваться «худшие» действия из худших, предприниматель сможет достигнуть поставленной цели, добьется желаемого результата.

Праксеологи весьма всесторонне развивают тему запасов, доводя рассуждения до утверждения о том, что «с праксеологической точки зрения любое увеличение резерва объектов как таковое является делом положительным...» (Т. Котарбинский. Указ. соч. – С. 176). Они призывают не останавливаться даже перед накоплением суррогатов, позволяющих заменить тот или иной объект. «Понятно, – пишет Т.Котарбинский, – что на случай нехватки некоторых вещей следует стараться иметь в наличии заменители, приобрести определенный запас суррогатов... Суррогат как таковой, является заменяющим объектом в том смысле, что в более благоприятных условиях вместо него мог бы быть использован более подходящий объект» (Т. Котарбинский. Указ, соч. – С. 177).

Для малого предпринимательства праксеологический подход к запасам, к пониманию роли и предназначения суррогатов имеет огромное значение. Можно ли успешно работать с клиентами, имея в офисе один образец товара, когда успешная торговля им обязательно предусматривает передачу образца клиенту для принятия окончательного решения. Еще хуже дело обстоит, когда торгующая мебелью фирма не имеет в запасе необходимого ассортимента ее. Ведь большинство покупателей ориентированы купить именно в тот момент, когда такое решение созрело. Предложите им подождать, и только самые убежденные в своем решении готовы на такие «муки», то есть оплатить деньги сразу, а понравившийся

мебельный набор лицезреть у себя в квартире через месяц! Правильно ли поступит предприниматель, отправляющийся за комплектами мягкой мебели, не зарезервировав финансовые ресурсы. Вполне возможно, что на оптовом складе он встретит не только более качественную, но и дорогую мебель, а решение о ее покупке нужно будет принять мгновенно. Иногда спасительным является даже один процент резерва от общей суммы, позволяющий затем удвоить при продаже всю сумму покупки.

«Скупой платит дважды» – при обеспечении интеграции действий в предпринимательском деле это изречение принимает совершенно иное содержание и приводит в случае игнорирования к серьезным последствиям. Ведь это факт, что большинство предпринимателей не формируют запасы в самом широком смысле, а это ведет к непредсказуемости, неустойчивости, незащищенности предпринимательского дела.

Интегрирование элементов комплекса предполагает, что предприниматель безошибочно умеет выстраивать иерархию этих элементов по степени важности и учитывать то, какие из них влияют решающим образом на функционирование комплекса. Так, например, при обеспечении интеграции действий коллектива малого предприятия в период разработки бизнес-плана болезнь охранника вряд ли повлияет существенным образом на темпы работ. Иное дело болезнь экономиста или бухгалтера. Она остановит основные работы, и только после выздоровления этих работников деятельность будет возобновлена.

Или, например, если при транспортировке груза будет потеряно запасное колесо, такая потеря изменит состав комплекса, но не повлияет на скорость движения автомобиля в конкретный момент. Другое дело, пробитое колесо не изменит состав комплекса, но остановит движение автомобиля и может не позволить доставить груз своевременно.

Вот почему, при определении, какие и в каком количестве следует формировать резервы, необходимо учитывать иерархию элементов комплекса и запастись именно теми, которые ключевым образом повлияют на достижение цели.

Что проку от того, что в магазине предпринимателя будет запасено большое количество лампочек и замков, если из строя выйдет кассовый аппарат. Отсутствие второго в зале, зарегистрированного в налоговой инспекции, приведет к тому, что магазин остановит торговлю ровно на столько времени, сколько его понадобится для ремонта, вышедшего из строя кассового аппарата. Часто потери в торговле многократно превышают стоимость кассового аппарата и плату за его регистрацию.

Из выше изложенного можно сделать следующий вывод, весьма полезный для ведения предпринимательского дела. Он состоит в том, что предприниматель, малое предприятие не только должны стремиться максимально упрощать действие, о чем мы писали в предыдущих моделях, но и упрощать комплексы, то есть не включать в них второстепенные

элементы, не усложнять конструкции интегрируемых действий.

«Ни числом, а умением» – воплощение этого мудрого изречения в малом предпринимательстве избавляет предпринимателя от усложнения действий в коллективе, обеспечивает более глубокую интеграцию действий, тогда более короткой дорогой можно прийти к запланированной цели. Важную роль играет не только оптимальное количество элементов, но их однородность, совместимость, способность к взаимодействию. Это относится и к действиям, и к элементам комплексов, и к работникам предприятия.

Неэффективно пытаться производить изделия ума там, где требуются четкие простые физические действия, например, при обслуживании посетителей кафе. Весьма затратное дело насыщать комплексы элементами, которые не влияют на характеристики функционирования комплексов. Ошибочным было бы формировать коллектив из работников, которые ни по деловым, ни по личным качествам не могли бы быть интегрированы таким образом, чтобы обеспечивать эффективную и результативную работу.

Вторым существенным условием обеспечения усовершенствования действий является их координация (согласование). Посмотрите вокруг и вы убедитесь, как часто предпринимателю приходится решать задачи так, чтобы одни действия не мешали другим действиям, и, с другой стороны, одни действия помогали другим действиям. Это относится и к объектам и субъектам малого предпринимательства.

Наиболее ярко это проявляется в принципах и практике работы с персоналом малых предприятий, где хотя бы относительная гармония человеческих отношений, открывает надежный путь к успеху. То же самое можно сказать и о координации аппаратуры. Так, предприниматель пожелавший, чтобы его магазин внушал покупателю мысль о надежности и устойчивости предприятия, просто обязан арендовать для транспортировки, например бытовой техники, не дешевые, полуразбитые грузовые автомобили, а аккуратные, надежные и комфортабельные. Или же он должен добиться такого положения, чтобы водитель арендованного автомобиля не являлся свидетелем разговоров работников склада, которые обычно по-разному оценивают ту или иную партию товара, ту или иную марку единицы бытовой техники. Ведь такая информация, материализованная в разговоре в кабине между водителем и покупателем, так же вредит предпринимательству, как и внешний вид грузовых автомобилей, или же работников торговых залов. Нет никакой возможности анализировать тысячи и тысячи сюжетов, когда неумение координировать элементы комплексов, простые и сложные действия ведут предпринимательское дело к банкротству. Координационные совершенствования должны пронизывать каждое действие предпринимателя. Тогда и только тогда, он окажется способным преодолеть десятки препятствий, связанных с си-

туациями неопределенности.

Третьим существенным условием обеспечения совершенствования действий является концентрация. Праксеологи понимают ее не как накопление, а как наращивание действий для достижения поставленной цели.

В этой связи отметим, что в малом предпринимательстве концентрация играет важное значение. Только наращивая действия, предприниматель может преодолевать сложности и трудности, которые встречаются обычно на пути предпринимательского дела. Так, когда решению той или иной задачи не помогает определенный и уже апробированный набор действий, самый эффективный и результативный путь усовершенствования – это наращивание действий.

Т. Котарбинский говорит о кумуляции действий, накоплений относительно их общей цели. Нам же представляется, что говоря о проблематике малого предпринимательства, более правильным было бы рассуждать именно о наращивании, то есть не только о количестве действий в арсенале предпринимателя, но и об их качестве.

Следует подчеркнуть, что в малом предпринимательстве чрезвычайно важно определить точки концентрации, ибо наращивание действий вообще весьма неплодотворное дело.

О чем идет речь?

Прежде всего, о том, что при реализации задуманного плана, как правило, обнаруживаются проблемы не во всей цепи действий, а в каком-то очень важном звене. Но и задолго до реализации плана предприниматель может прогнозировать самые слабые и неустойчивые звенья плана. Именно в точках неустойчивости, ненадежности, неопределенности и должен предприниматель концентрировать действия, то есть наращивать и количество и качество, естественно, не действий вообще, а именно тех, которые и ведут, в конечном счете, к достижению результата.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Итак, подводя итог всем рассмотренным незамысловатым сюжетам по совершенствованию действий, направленным на достижение целей малого предпринимательства, наш разговор, читатель, мы хотели бы завершить рассуждением о проблеме мотивации действий, которая как раз и стоит в центре предпринимательского труда.

В работах праксеологов можно встретить анализ самых разных мотивов, которые побуждают человека трудиться. Среди них мы найдем и стремление к богатству, и к свободе, также страх за свое существование и за существование близких, и желание реализовать когда-то поставленную романтическую цель или стремление доказать кому-то что-то очень важное и т.д. Так, не раз уже цитируемый Т. Котарбинский следующим об-

разом формулирует проблему мотивации: «Вообще люди работают потому, что вынуждены работать. Это относится также к участникам коллективных работ, а, следовательно, и к массе фабрично-заводских рабочих, к конторским служащим, солдатам, ученикам школ и т.д. Для нас не имеет значения, что в этом случае принуждение бывает различного рода: принуждение экономическое (необходимость заработка на содержание) – у рабочего и служащего; принуждение приказом, подкрепленным уставными санкциями и даже угрозой смерти – у солдата; принуждение требовательностью со стороны семейной или общественной опеки – у школьников (в этом случае и принуждение общественным поведением: хуже живется тому, кто смолоду не воспользовался возможностью получить образование). Важно то, что индивид, действующий по принуждению, чувствует себя на рабочем месте гораздо хуже, чем охотно работающий индивид, и вследствие этого действует менее исправно (хотя бы потому, что не видит причин, чтобы вырабатывать больше минимума, необходимого для предотвращения санкции, содержащейся в принуждении)» (Т. Котарбиньский. Указ, соч. – С. 198-199).

По нашему убеждению до настоящего времени проблематика мотивации действий для субъектов малого предпринимательства недостаточно разработана, так как по-прежнему в обиходе расхожие рассуждения об извлечении прибавочного продукта или эксплуатации труда наёмных работников.

Подчеркнем, что в малом предпринимательстве скорее надо было бы говорить о самоэксплуатации, о тех сверхнагрузках, которые приходится выдерживать предпринимателю на пути к достижению поставленной цели, при этом от него требуется не только помнить о побудивших его к такому труду мотивах, но и концентрировать действия (или как мы говорили наращивать действия), поддерживать мотивы не только у себя, но и у тех, кто согласился на конкретных условиях и с целью, и с мотивами, и с действиями.

Новое мышление в понимании функционирования малого предпринимательства в век научно-технического прогресса как раз и состоит в том, чтобы совершенно иначе посмотреть на проблему мотивации к труду. По нашему глубокому убеждению на современном этапе, преследуя цель получения прибыли, предприниматели, учредители (участники) малых предприятий, мотивированы, прежде всего, попыткой освободить свою мысль и свой труд от изначальной заданной обыденности, одномерности, рутины и т.д.

Изменившийся и бурно меняющийся мир, предлагает использовать совершенно иной набор действий и выдвигает обязанность оберегать арсенал действий человечества, созданный в прошлом, а также овладеть гигантским объемом теоретической и практической информации, новыми формами организации и управления.

Наконец, человек современного мира иначе решает вопрос о содержании главной цели предпринимательской деятельности – получения прибыли. На смену «ковбоям от предпринимательства» и «белым воротничкам» в малом предпринимательстве идет экономический человек – НОМО FABER.

Перед нами предстает не «собака на сене», не «альпинист, покоряющий вершины предпринимательства», не «менеджер-робот», а экономический и деловитый человек, владеющий и пользующийся всем арсеналом действий, который позволяет ему достигать успеха и результата.

Строго говоря, праксеологические действия обречены отбросить все прочие, которые могут быть использованы вопреки человеку и его делу. Именно поэтому, за мотивированной нуждой в финансовых ресурсах и их увеличении, на самом деле предприниматель видит и второй, и третий, и четвертый планы. Все меньше и меньше действует таких предпринимателей, которые мотивированы, также как их предшественники в недалеком прошлом.

XX век только приоткрыл возможности для экономического и деловитого человека.

И поэтому сегодня, в XXI веке, предприниматель – эффективный собственник скорее похож на главную действующую фигуру команды, а не столько на ее хозяина. Но, естественно, дело – всегда его дело еще и по праву собственности, и именно это не оставляет никакой иной свободы, кроме свободного выбора тяжелейшей, предпринимательской работы.

В малом предпринимательстве, как ни в одной сфере жизнедеятельности человека оптимально реализуется устремленность человека к свободному умственному и физическому труду. Создавая малое предприятие (малую систему) и взаимодействуя определенным образом, сохраняя право делать выбор, выстраивая самыми разными способами и мотивы, и труд предприниматель выступает ярким сторонником прогресса, держа в твердых и хорошо обученных руках знамя, на котором начертано два слова «Дело жизни».

СОДЕРЖАНИЕ

ВМЕСТО ВВЕДЕНИЯ.

ЧТО ТАКОЕ НАУКА О ПРАКТИКЕ?

3

О РОДОНАЧАЛЬНИКЕ НАУКИ

5

ПРОТИВ «АЛХИМИКОВ» В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

7

БУДУЩЕЕ ПРИНАДЛЕЖИТ МАСТЕРАМ СВОЕГО ДЕЛА!

9

ОБ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

14

ПРОФЕССИЯ – ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ...

20

У ВРАТ В КЛАДОВУЮ ИСТОРИИ

23

О ХОРОШЕЙ РАБОТЕ

31

ИНСТРУМЕНТАРИЙ СОВЕРШЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

45

УМЕНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВОВАТЬ

57

ЭКОНОМИЗАЦИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ ДЕЙСТВИЙ

64

ПОДГОТОВКА ДЕЙСТВИЙ – ПУТЬ К УСПЕХУ

83

ИНСТРУМЕНТАЛИЗАЦИЯ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ДЕЙСТВИЙ

94

УСОВЕРШЕНСТВУЙТЕ СЛОЖНЫЕ ДЕЙСТВИЯ!

103

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

109