

«Если труба не будет звучать ясно, то никто в бой не будет готовиться»
 Апостол Павел (1 Кор. 14, 8)

A-H.Magir «The Down's planet»

Поток сознания о жизни и её обитателях

Предисловие

В 2012 году исполнилось сорок лет со дня знаменитого доклада Римскому клубу по проблеме глобализации. Сорок лет Моисей водил евреев по пустыне, сорок лет бродим и мы. За это время родилось новое поколение, которое живет в новом мире и по-новому осознает мир, имеет новые понятия. С новым поколением родилось и новое понимание места человека в мире. Человек уходящей цивилизации разорил Землю, загадил её радиацией и вредными отходами, привел её на край гибели. У Земли осталось только одна надежда на жизнь – человек приходящей цивилизации. Его воля, знания, мудрость спасут нашу изгаженную экосистему. Наш подвиг воспитать это поколение своим примером. Пока что мы даем пример «от противного». Только последние два-три года явственно наблюдается стремление к новому качеству жизни, качеству устойчивого развития. Мне приятно, что у молодежи ярко выражен тренд избирательного разумного потребления, противостоящего росту энтропии и огульного транжирства.

Цель книги показать те перспективы, которые ждут нашу цивилизацию, показать картину переходного периода и дать те инструменты жизни и управления собой и своим бизнесом, которые уже эффективны и будут актуальны ближайшие тридцать лет, пока идет смена цивилизаций. Эта книга о том, как нам с Вами использовать свой шанс, который дает переходное время и занять свое достойное место в элите грядущей цивилизации здесь и сейчас.

Часть 1. Business of the life quality

Вступление

Несомненно, что изменения климата, ландшафта, соотношения воды и суши, изменят ореол обитания человека и вызовут новые волны пассионарности и миграцию наций. События подстегнет различие в уровнях жизни людей в разных странах. Как эти волны пройдутся по планете, вызовут ли они войны и конфликты между этносами, будет ли спровоцирован глобальный вооруженный конфликт – третья и окончательная мировая война? Исход этих новых мутаций человечества будет определяться тем, насколько мы уже к нему готовы и насколько мы с вами сможем сформировать «личный и командный состав» тех пассионариев, которые появятся в ближайшее время. Первые признаки «исхода» южноевропейские страны уже почувствовали на себе после конфликтов на ближнем востоке. Мы пока не готовы. Нет людей, способных принимать и выполнять решения на новом уровне требований. Подготовка людей с повышенной пассионарностью, неординарных, энергичных – это проблема номер один во всем «цивилизованном» мире. Но не в странах третьего мира. Российское образование в последние годы «заточили» на работу с массовой посредственностью. Это удобно для чиновников, но пагубно для всех, кто хочет активно жить и работать хотя бы ближайшие десять-пятнадцать лет. Попробуйте ехать вперед на автомобиле глядя только в зеркало заднего вида... Строя будущее, надо руководствоваться знанием прошлого, а не его правилами жизни. Греческая образовательная система, по образу которой построено обучение и воспитание молодого поколения в индустриальном мире предусматривало

индивидуальный подход, который был выхолощен принципом массовой подготовки. Это естественно. Индустриальный капитал требовал для промышленности унифицированные трудовые армии. В начале девятнадцатого века тупой физический труд составлял 80%, а в начале двадцатого – 70% всей эксплуатации человека человеком. Но сейчас, в начале двадцать первого века, доля физического труда упала до 30%. (Шетинин. В. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 12. С.42-49). Тренд производства изменился и изменился резко за последние пятьдесят лет. А подходы к массовому образованию остались прежними. Дорога из сегодня во вчера. Навязываемая дорога.

Переходный период между цивилизациями обязательно потребует изменения если не формы, то содержания образования, индивидуального подхода, как к ребенку, так и к взрослому человеку. Потому что информационное общество обязывает человека постоянно повышать свои навыки, учиться новому, что бы оставаться полезным обществу и получать свою долю социальных благ. Образованные, социально благополучные пассионарии это единственная наша надежда на мирный характер регулирования потоков миграции людей в период смены цивилизаций. Вариант военизированного управления здесь «не прокатит».

Фактически сейчас, в переходный период, мы будем жить и наблюдать сразу две цивилизации. Цивилизация прошлого и цивилизация будущего на некоторое время, 10-15 лет, будут присутствовать вместе на Земле, постепенно разделяясь во времени и пространстве. Как на детской площадке: утром там гуляют дети, вечером шумят подростки, ночью квасят бомжи. Днем все сидят на одной скамейке, но каждый занят своим, каждый сам по себе. Потом все разойдутся, одни спать, другие гулять. Эта скамейка и есть своеобразная модель переходного периода.

Глава 1.1. Крысиные бега съели Планету

Кто ты, новый мир?

Представление о будущем мире нельзя сделать, мысля категориями прошлого. А сейчас нашу судьбу определяют люди, чье будущее уже позади. Есть два понятия - конвиксия и концессия. Конвиксия это общность быта. Она не имеет внешнего воздействия, является разделенным внутренним образом жизни. Концессия – общность судьбы, имеет внешнее воздействие. Сейчас в России, да и во всем Мире происходит понимание, что у правящих миром небожителями и населяющих землю простых людей концессия одна. Конвиксия разная, а судьба одинаковая. И определяет её хрупкость биосферы нашей маленькой планеты под названием Земля. Развитие техногенной цивилизации настолько сузило границы мира, что понятие «мой дом – моя крепость» перестало быть актуальным. Территориальные границы уже не могут остановить миграцию беженцев, кислотные дожди и радиоактивные облака носятся вокруг всей планеты. Физические границы стали намного слабее юридических, а юридические мгновенно рушатся при социальных бунтах. Мир перестал быть твердыней. Новый мир – мир баланса. Баланса войны и спокойствия, природных и техногенных катастроф, экономических и социальных кризисов. У меня есть ощущение, что наше общество как некий пересыщенный раствор. Достаточно появится какой-то точке кристаллизации и начнется реакция. Вся муть выпадет в осадок. Останется только чистая и прозрачная вода. Вода жизни.

Альтернативный сценарий?

Россия как раз та страна, которая может стать центром кристаллизации сил, которые способны предотвратить уничтожение человечества на Земле. У нас для этого есть две главных причины:

1. Россию опустили «развитые» страны, также как и другие развивающиеся страны;
2. У России есть потенциал для лидерства и осознание этого потенциала, т.е. амбиции.

Давайте посмотрим, что же нам мешает спасти Мир и почему мы все чаще слышим слово «коррупция». Что такое коррупция? Почему меня волнует судьба России? Наши с Вами природные ресурсы превращаются в наши деньги, наши деньги выводятся через оффшоры в финансовые структуры мирового правительства, через мировые банки и фонды эти наши деньги идут на подкуп наших чиновников и круговорот наших денег в природе замыкается. Мы не имеем контроля над круговоротом наших денег. Превращение реальных ресурсов в иллюзорные ценности происходит без нашего контроля. Мы видим, как наши озера превращаются в чужие шезлонги отнятыми у нас деньгами. Все, что нам надо сделать – это стать у руля процесса круговорота денег. Начинать надо с себя. С осознания своего предназначения – спасти Мир. Научится его спасать можно только разделяя новые ценности и следуя идеалам новой экономической парадигмы. Парадигмы примата человека и создания инфраструктуры его жизни. Инфраструктуры качества жизни.

Почему сейчас в России не удается создать развитую инфраструктуру жизни? Её нет ни в одном из наших регионов! Потому, что выкачать из страны её ресурсы невозможно без подавления воли её народа. Если в стране развита инфраструктура жизни, которая работает на людей и общество, волю народа не подавить. Потому что по одиночке можно справиться с любым, но справиться сразу со всеми невозможно. Основа инфраструктуры – саморегулирование. Если мы сами будем регулировать свою землю, свою природу, свой газ, лес и нефть, свою зарплату, то что тогда можно будет у нас украсть? Поэтому две главенствующие структуры – вертикаль власти и горизонталь воровства, всегда будут препятствовать нам создавать инфраструктуру нашей жизни. Но их сила основана на нашей слабости. Нашем пассивном нежелании брать себе свое, неумением пользоваться теми инструментами управления, которые у нас есть и нам доступны. Научимся жить и вместе сделаем ЭТО!

Ресурсы определяют отношения?

Основной ресурс сейчас тот, который можно взять. А что бы ресурс взять, должна быть создана среда доступа – инфраструктура. Под инфраструктурой понимается не только традиционные в России дороги и коммуникации, но и социальные институты, информационные системы и СМИ, активные люди – носители и проповедники ценностей жизни, сеть сбора информации и мнений общества, центры перспективных разработок и бюро прогнозов, социальные сообщества и профессиональные объединения, клубы и хобби-центры, институты лоббирования и общественные советы и многое другое, что помогает нам жить, сохранять память о предках и оберегать светлое будущее наших детей и внуков.

Инфраструктура это прежде всего средства коммуникации между людьми как элементами социальных структур. Это передача и распространение идеологии и эксплуатация гена подражания. Одна из целей коммуникации – выращивание образа для подражания. Сейчас в обществе идеалом для подражания стал образ чиновника-казнокрада, который продает родину по хранит выручку в швейцарском банке. Как вы думаете, он вырос сам собой или вертикаль власти здесь постаралась, а может быть это надо швейцарскому банку или МВФ? В стране, где еще двадцать лет назад господствовала идеология коллективизма и жертвенности каждого гражданина во благо общества, невероятно быстро, за какие-то 5-7 лет сформировалось целое поколение казнокрадов. У меня сдается впечатление, что их где-то целенаправленно подготовили, как вражеский десант спецназа. Высадился этот десант и захватил нашу с Вами родину, наши деньги,

наши ресурсы и нашу жизнь. Ввалились к нам как Наполеон в Москву. Пора собирать народное ополчение.

Новый мир, старые мысли

Картины мира, которые нам рисуют через монополизацию ресурсов, нарисованы людьми, которые мыслят прежними категориями. Пролонгации таких картин мира была хороша во времена инженера Гарина, который сжигал тепловым лучом чужие анилиновые заводы. Сейчас конкуренция приняла другие формы - формы сотрудничества. Я бы даже сказал – глобального сотрудничества или глобализации. Глобализация есть единая система гарантий сохранения человечества. Гарантий через взаимную зависимость и страх неуправляемой реакции на необдуманные и, главное, не согласованные действия.

И говорить о глобализации исходя из принципов, ценностей и инструментов уходящей цивилизации как минимум неразумно. Действия монополий, перекрывающих доступ общества к природным ресурсам, только стимулируют процесс глобализации, они создают предпосылки для развития навыков выживания бизнеса в условиях отсутствия перманентного ресурса. Эти навыки формируют принципами новой, постиндустриальной, цивилизации:

1. Персональная ответственность каждого человека за судьбу всего человечества;
2. Осознанное избирательное потребление;
3. Полезность для общества как основа любого бизнеса;
4. Умение находить ресурсы как основа конкурентоспособности;
5. Основной ресурс бизнеса – информация;
6. Взаимозависимость на глобальном уровне, сглаживание транспортных, политических, юридических и временных границ;
7. Открытость и публичность жизнедеятельности, предсказуемость действий;
8. Управление через регулирование, а не через директивы.
9. Понимание единства Бога.

Принципы силы Человека, но не силы государства, силы власти. Власть штука инерционная. Её держат до конца, а значит держат люди старого мира. Мира уходящего, а значит и слабого. У слабого мира и власть слабая. Мы это видим. Слабость власти проявляется по разному. Нечестные выборы это слабость власти перед бюрократией. Сдача страны иноверцам и транснациональным корпорациям это слабость власти перед капиталистами. Но все имеет свои определенные периоды. Это как маятник, сперва взлет, потом падение. Точка замирания – всего лишь миг. А основное состояние – движение от одной крайности к другой. Идеального состояния не будет. Идеал это миг замирания. Основа – путь к идеалу, состояние движения. Движения в рамках новой парадигмы, где основа экономики не благо государства, но благо человека, гражданина этого государства.

Если приоритетами уходящей капиталистической экономики последние сто лет были интересы государства, потом территорий и округов, за тем общества и только в последнюю очередь – человека. То в новом мире, в новой экономической парадигме (далее НЭП), приоритеты должны сменится на прямо противоположные: человек, общество, территория, и только за тем, государство.

Кое-какие тренды уже заметны в мире: появляются организации объединенных территорий в Европе; общества взаимного кредитования, использующие немонетарные деньги во Франции; коммуны кооперативного потребления в Греции; специализация территорий и др. Мир медленно, но верно преобразуется.

Глава 1.2. Глобализм или глобализация

Глобализация как инфраструктура?

Определимся с понятиями. Глобализм – монополия корпораций на ресурсы. Глобализация – обмен ресурсами между территориями. Сейчас мы стоим у развилки. «Направо пойдешь – в глобализм попадешь. Налево пойдешь – в глобализацию попадешь. Прямо пойдешь – совсем пропадешь». Мы выбираем НЭП, но выбирать не только нам. Выберут и за нас. Глобализация не выгодна глобальным корпорациям. Они заточены на монополию, на глобализм и контроль над ресурсами. Эффективность и социальные прогресс это не их путь. Глобализация с её свободой общения и обмена, для них убыточна. Большой капитал неповоротлив. Ему проще устроить войну или революцию, чем интегрироваться в чужую экономическую систему. Чему свидетельствуют и кризис маркетинга и провал мультикультурных корпоративных стандартов. Хотя в последний год в мире наметилась тенденция к созданию единых одинаковых стандартов управления в крупном и малом бизнесе. За этим неизбежна перестройка корпораций и функциональное дробление капитала, но это все в рамках монополии прав. Что-то похожее уже было в начале прошлого века. «Партия умеренного прогресса в рамках закона» - так назвал явление Ярослав Гашек. Не надо обольщаться и нам. Глобализм это война и конфликты. Глобализация это взаимозависимость и экономическое сдерживание. Глобализм это дестабилизация экономики, коллективная безответственность, паника, хаос и быстрая гибель человечества.

Глобализация то же конечно не панацея, но на некоторое и, довольно продолжительное, время она спасет человечество от гибели и высвободит ресурсы для качественного скачка нашей эволюции. От нас сейчас, я повторяю, уже сейчас! Зависит, хватит ли нам времени и ресурсов эволюционировать и выжить на планете, которую мы называем Земля. Хотя правильнее её называть «Дом», потому что другого дома у нас нет и, в ближайшее время, не будет.

Поэтому второй шаг к глобализации надо сделать не так опрометчиво как первый. Начинать надо не с глобальной утопии, а с простых, конкретных вещей – с оценки эффективности своего труда. Эффективность труда определяется мобильностью привлечения ресурсов. Основной невосполнимый ресурс человека это время. Эффективность это результат деленный на время. Время определяет скорость. А скорость привлечения ресурсов напрямую зависит от инфраструктуры. Наш президент год назад определил приоритет на создание инфраструктуры. Инфраструктура это основа глобализации, важный фактор НЭПа. Информационная, транспортная, энергетическая, управленческая, кадровая, все то, что обеспечивает комфорт и экономию в делах и жизни. Не надо забывать и про ресурс внимания. Энергия и энтузиазм человека это то же ресурс и не маловажный.

Начав с себя, с осознания своей личной ответственности и овладения идеологией «Я-технология», можно будет переходить на уровень эффективности социальных отношений. Для бизнеса это означает создание интегрированных бизнес-структур. Не сразу, для начала надо начинать с грамотного управления бизнесом в рамках отдельных компаний. Но ориентироваться уже надо на горизонтально интегрированные бизнес-структуры. Для общества это означает подъем социальной активности граждан, патриотизма и семейных ценностей.

Как ни парадоксально, но внешний стимул для развития инфраструктуры создает именно глобализм. Сам того не желая, он, ограничивая доступ к ресурсам, стимулирует от противного навыки замены и привлечения ресурсов. Навыки создания инфраструктур и эффективной работы. Я, например, знаю одну компанию в Санкт-Петербурге, которая за полтора года почти в два раза снизила энергоемкость своей продукции. И все благодаря ригидности чиновников и монополизму электросбытовой компании. С учетом того, что природные ресурсы захватываются глобальными корпорациями впрок, с отложенным сроком их добычи, у нас есть шанс. Если мы все напряжемся и глобализация пойдет быстро, возможно человечеству хватит для жизни ресурсов, которые сейчас охраняют

корпорации. Когда глобализация станет необратима, они будут вынуждены поступать как все. И, соответственно, их отношение к ресурсам то же поменяется, во всяком случае, станет менее варварским. А пока они генерируют стимул умения работать и обходится без «их» ресурсов. Спасибо и на этом. Некоторые корпорации уже меняют свои приоритеты. Например, японская корпорация, назовем её «М», за последние двести лет сменила свой основной ресурс дважды. Начиная как сельскохозяйственная и сырьевая компания, она стала в прошлом веке машиностроительной, а теперь занимается энергетическими проектами. Сейчас её ресурс это технологии управления и отношения, т.е. полезность для инвесторов. А в условиях глобализации как раз основными ресурсами будут люди, информация, технологии и деньги, как мера энергии и средство обмена.

Глобализация это формирование инфраструктуры, которая позволяет всем включаться в систему обмена благ и перераспределения ресурсов в обмен на услуги. Это уход от сырьевой экономики в сторону экономики услуг, экономики сервиса. Это невозможно без развития навыков работы в инфраструктуре. Но глобальная инфраструктура не равна глобальной корпорации.

Принцип «Я-технология» - это биологическая основа выживания в условиях глобализма.

Принцип «Мы-технология» - это способ выживания социальных структур, в т.ч. и бизнеса, на локальном уровне. Локальный уровень может быть самый различный, в соответствии со стратегией выживания. Например, врач выживает в обществе, потому что он нужен людям для лечения ран и за это ему несут пищу, а банда выживает, потому что может терроризировать одиночек и отбирать у них пищу.

В условиях отсутствия ресурсов герой уже тот, кто выжил, а в бизнесе герой тот, кто смог себя самореализовать. Кто выжил, у того и эффективная стратегия. «Со щитом или на щите».

Нет такого преступления?

Время захвата территорий закончилось. Настало время эти территории защищать. Причем защищать территории приходится изошренно, потому что супостаты научились снимать «дань» с территорий без их формальной оккупации – через передел влияния, через перехват ресурсов. Сейчас никому не нужна территория как таковая. Нужно только то, что на этой территории есть: энергия, люди, деньги, еда, вода, информация, полезные ископаемые, технологии. Нужны ресурсы, но не сама территория. Потому что территория требует затрат на её содержание. Гораздо выгоднее оставить заботу о территории её жителям, а урожай забирать себе. Как в русской народной сказке про вершки и корешки.

Капиталисты умеют считать деньги и делать прибыль на слабости других. Например, в начале девяностых в Санкт-Петербурге открылось представительство Фонда Сороса и стало давать гранты ленинградским ученым. Многолетние разработки стоимостью сотни тысяч долларов были куплены за просто за сотни долларов у людей – носителей этой информации. Десятки советских НИИ были официально обворованы на сотни миллионов, не смотря на грифы секретности и толпы охранников в штатском.

Ничем не отличается тактика торговых сетей, только перехватывается не информационный, а денежный поток. Поставив гипермаркет, включенный в мировую сеть поставок, с территории собираются деньги, которые раньше доставались местным производителям продуктов и ширпотреба.

Основой защиты территории является её развитая инфраструктура в самом широком смысле слова, от коммуникаций и миграции людей до интеграции в мировое производство. Это и политическая инфраструктура, позволяющая присоединится к тем общественным процессам, которые идут в мире. Нет инфраструктуры – нет защиты.

Территория становится добычей более дальновидных властителей. Всегда найдется кто-то чужой, кто построит на нашей территории свои интерфейсы и будет выкачивать тот ресурс, который ему нужен. Не захваченных земель на планете не осталось. Есть только незащищенные. В век информации и быстрого товарооборота границы эфемерны. Пограничные посты и административные барьеры уже не защищают. Юридические границы стали куда более надежны физических. Кто создал инфраструктуру и владеет ей, тот и хозяин территории. Это закон НЭПа.

Создание инфраструктуры требует времени и терпения. Капиталисты пришли на эту землю давно и уходить с неё не собираются. Это власть фактическая. Чиновники пришли недавно и сразу стали готовиться к исходу. Чиновник временщик в принципе неспособен на реализацию длительных стратегий. Он «заточен» на длительную реализацию одной тактики – хватай и прячь. Это власть номинальная. Пока мы с Вами, общество, пассивны, администрация территорий передает наш мир во власть капитала, потому что кто владеет инфраструктурой, тот и владеет территорией.

Регуляторы жизни или их отсутствие?

Основной показатель инфраструктуры это издержки. Издержки взаимодействия, связи, финансовых расчетов. Издержки энергетические, временные и эмоциональные. Они есть при любом обмене благами между людьми. Чтобы их снизить, отношения регулируют. Регулируют регуляторы. Какие отношения, такие и регуляторы. Скажи мне, кто регулятор и я скажу какие между вами отношения, какая инфраструктура.

У глобализма регуляторы централизованные, не самостоятельные. Их задача подавлять инициативу территорий и обосновывать экспансию. Это слабые и формальные регуляторы, потому что они практически не нужны монополиям. Только как ширма. Посмотрите на деятельность ООН или ЮНЕСКО. Такая же картина и с регуляторами финансового рынка. Они «провожают» нас от одного кризиса до другого.

Для процессов глобализации нужны сильные, энергичные, но децентрализованные регуляторы. Не надстройка, а своды правил и смотрители за их соблюдением. Это прежде всего юридические соглашения, а не административные структуры. Например ВТО – Всемирная торговая организация. Она создавалась не как организация, а как Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) и только в 1994 году стала Всемирной организацией, смотрящие которой разместились в Женеве. Уже создается новая дисциплинарная доктрина (кодекс поступков и наказаний за эти поступки) обмена благами.

Пример межгосударственных регуляторов в Европе. Есть Евросоюз, где председатель меняется по кругу. И каждая страна, имея своего председателем, имеет возможность протолкнуть нужные ей законы и заточить свои компетенции в общей инфраструктуре. Есть зона евро, но не все страны в неё входят. Что происходит с экономикой Европы, когда во главе ЕС становится страна, не признающая евро, как в 2012 году? Дания продвигает в Евросоюзе принципы, включающие устойчивое развитие экономики, сельского хозяйства, промышленности, развитие инноваций и новых технологических решений. Обязательное развитие энергосберегающих и «зеленых» технологий. А евро...в Дании его нет. Так какие тенденции начинают преобладать – глобализма или глобализации?

Глобальная инфраструктура это фактор жизни?

Глобализация начинается со специализации территорий. Инфраструктура транспортной логистики позволяет доставлять произведенный на любой территории товар, в любую точку планеты. Вопрос только в ценовой конкуренции. В 70-е годы прошлого века стало понятно, что основной задачей бизнеса стало снижение себестоимости продукции. Давление потребителя стало такое, что продукция должна

была иметь большой «запас прочности», и прежде всего – ценовой прочности – что бы дойти до потребителя. А путь до потребителя был долгий. Сначала надо было найти своего потребителя, потом каналы сбыта, за теми систему сервиса. И везде росла наценка, а цена диктовалась рынком.

Это был первый, робкий и не очень грамотный шаг к глобализации. Основной идеей была концепция глобальной ценовой конкуренции и выбраны основные пути:

1. Снижение издержек за счет стабильного качества и малых потерь;
2. Снижение издержек за счет рационализации бизнес-процессов;
3. Снижение себестоимости за счет технологических инноваций (энерго- и материалоемкость);
4. Снижение себестоимости за счет международной кооперации (перенос производств в слаборазвитые страны и «подкачка» дешевых рабочих эмигрантов);
5. Специализация стран (территорий) по экономическим типам и видам дохода;

Эта политика родила ряд тупиковых направлений:

1. Усложнила стандарты управления. Удорожание управленческих издержек на сертификаты безопасности привело к монополиям и буквально «вымыло» малый бизнес из ряда высокотехнологичных отраслей, например из автомобилестроения;
2. Активизировала отток ресурсов из производства в непроизводственных сферы экономики, что «раскачало» амплитуду кризисов перепроизводства;
3. Спровоцировала технологический бум. Технологические процессы стали опережать социальные. Технологии стали устаревать и сменяться быстрее, чем мы успеваем ликвидировать последствия их применения, стали расти свалки мусора и ядовитых отходов. Регенерация планеты уже идет не за счет ресурса природы, а за счет ресурса здоровья людей – мы дышим ядом, едим химию, пьем бульон из «Таблицы Менделеева».
4. Стимулировала монополизм в развитых странах и коррупцию в развивающихся. Безответственная эксплуатации их природных ресурсов, строительство производств без очистных сооружений, добычи нефти без защиты от разливов, токсикация и антисанитария. Экологические и гуманитарные катастрофы не имеют границ. Китай травил наши реки, а Африка заполонила Европу беженцами;
5. Привела к энергетическому расслоению человечества. Экономически развитые страны потребляют на порядок больше, чем слаборазвитые. В условиях информационной революции это приводит к желанием выровнять потенциалы. Отсюда и долговая кабала, и терроризм, и коррупция. В экономике, ориентированной на ресурс денег, дефицитным ресурсом стала энергия. Что такое не обеспеченные деньги россияне знают и после 1992 и после 1998 годов, а после 2008 – уже и весь мир хорошо знает.

Все получившееся ведет скорее к глобализму, чем к глобализации. Но это уже лирика. Первый шаг худо-бедно сделан. И это шаг ведет нас к новым идеям, новым экономическим принципам, к НЭПу.

Специализация территорий реальна?

Под инфраструктурой понимается сложно структурированная система, включающая систему коммуникаций, механизм прогнозирования, лоббирования и контроля. Вложения в инфраструктуру окупаются за счет платы за создания преференций входящим в инфраструктуру компаниям по продвижению товара и привлечению ресурсов

территории для развития их бизнеса. Продуктом инфраструктуры являются в т.ч. услуги по созданию локальных маркетинговых трендов и быстрое донесение соответствующих тренду товаров до потребителя. Сюда же идет мониторинг трендов, отслеживание моментов, благоприятных для смены товара или целевого потребителя. Инфраструктура стимулирует маркетинг и рынки на территории, способствует регулированию информационных, финансовых, товарных и людских потоков на территории. Поэтому инфраструктура включает в себя систему рекрутинга волонтеров и лоббистов, информационные источники и системы мониторинга информации, систему подготовки кадров для нужд территориальных организаций, систему совместного с администрацией регулирования транспортных потоков через прогноз и информирование, совместную с бизнесом систему создания предприятий и привлечения товаров для наполнения трендов, совместно с общественными организациями формирование и поддержка трендов, со СМИ информирование и привлечение интереса к выявленным и проектируемым трендам.

Главное это наличие трех структур – прогнозирования, лоббирования и контроля. За счет того, что осуществляется управление финансами, жесткое физическое и юридическое обеспечение вложений и инвестиций, окупаются все накладные затраты на инфраструктуру.

Если территориальные структуры управления способны выполнять перечисленные функции – территория сможет полноценно включиться в систему мирового обмена ценностями со своей специализацией.

Глава 1.3. Глобально малый бизнес

Эффективное управление как условие выживания?

Ситуация с неправильным миропониманием всегда будет приводить к кризисам. Часы, устроенные по-разному, ходят одинаково только до тех пор, пока заводятся каждые отдельным ключом. Когда ключи начинают теряться, часы начинают ходить по своему. Так и экономики, не имея единой фундаментальной платформы построения идеального общества они действуют вразнобой, сдерживаясь мировыми валютными системами. «Отремонтировать» экономики разных стран и территорий будет очень даже не просто. Знаменитые часы «Павлин» в Эрмитаже ремонтировали несколько лет, все это время они стояли. А на сколько лет надо остановить Землю, что бы отремонтировать её часы и куда Бог денет нас на время ремонта?

Если в экономических моделях заложена волшебная палочка в виде неиссякаемого, хоть и ограниченного, ресурса, глубокого кризиса не будет пока есть свободные земли. Земли, которые можно грабить и сливать в них помой в соответствии с законом Ломоносова-Лавуазье. Таковы все современные экономические теории и модели. В них заложен принцип капитализма – эксплуатации. Когда свободные земли кончатся и затыкать дырки в моделях будет нечем, у нас, как практиков только два выхода - сразу умереть или помучится. Лучше конечно помучится. Я не очень то верю, что глобализм способен родить принципиально новые экономические модели от старой экономической теории. Проще найти новые земли и сделать их свободными. Уж чего, чего, а способов уничтожения людей непридуманно просто через край – от банальной войны до биологического терроризма. Глобализация не столь импотентна и способна дать время НЭПу окрепнуть и пустить корни в мировой экономике. Идеология всемирного сдерживания была испытана пол века назад опробована военными и пока работает. Нечто подобное должно в ближайшее время произойти и в экономике. Я это вижу сейчас на Карельском перешейке. Двадцать лет назад садоводы выкидывали мусор в ближайшие овраги и рубили лес на дрова. Сейчас овраги переполнены, лес вырублен браконьерами.

Садоводы стали заказывать мусоровозы и покупать дрова в пластиковой упаковке. Халява кончилась – начали платить. То, что осталось от леса уже не загаживают.

Другой случай. Сделка по приобретению ВТБ-банком «Банка Москвы» сожрала десять миллиардов народных денег. Но так как эти деньги называются бюджетными, то тот кто это сделал отвечает не перед народом и своей совестью, а перед бюджетом, т.е. ни перед кем. Это пример экономического выражения картины мира, чуждой нашему народу.

На рубеже 21 века, за шесть – семь лет в РФ была сформирована колоссальная прослойка чиновников-временщиков, которые все российские ценности вывозят за границу. Их ключевой компетенцией было отмывание за границей нашего бюджета. Но сейчас вектор их активности стал меняться. Они научились отнимать все производимое нами «на благие цели» и превращать в личное богатство где-нибудь на Мальдивах. Они не просто грабят, они отбивают у нас желание созидать. Что будет отобрано завтра - желание жить? Или желание жить вместе с ними в одной стране? Страна, где правящая «элита» не связана со страной, держит своих детей и деньги за границей, называется колонией. Её народ обречен или на вымирание, или на пробуждение. Особенно когда главные советники государя разрабатывают стратегию развития, в которой нет места двум третям Российских людей (см. официальный сайт «Стратегии 2020», где 71% Российского населения признается бесполезным для развития России).

Политики нам навязывают шаблоны США, государства, которое уничтожило собственное коренное население. Экономисты нам навязывают шаблоны европейских государств, государств которые процветали за счет эксплуатации колоний. Колоний в России нет, а коренное население в основном русские. Это было. Теперь у нас «россияне», «кавказцы», «хачики», «азеры». Это все лексические отражения неспособности политиков и экономистов выстроить нормальную экономическую систему и систему управления государством. Мы видим смесь тупого копирования неприемлемых для нас западных институций с гарниром из Столыпинских реформ. Наша политическая власть нас защищать не будет, в силу убогости и продажности. Мы сами себя защитить еще можем, но только на экономическом уровне. Постепенно создавая гражданское общество, которое поможет нам изменить ситуацию в нашей стране. Только задумайтесь, насколько «эффективную» систему управления нам навязали в лихие девяностые, пока мы занимались выживанием своих семей? Насколько эта система эффективно работает против нас, если за шесть-семь лет было сформировано целое поколение «наших» чиновников, которые профессионально выводят на запад не только наши деньги, но и своих детей. Я не очень то верю в «случайность» такого результата действий наших политиков и экономистов.

Глобально малый бизнес?

Буржуины придумали для экономики много «волшебных палочек». Одна из них «Тройная спираль» - принцип гармоничного развития общества, науки и бизнеса. Реализуется путем создания обществом «зеленого коридора» для социально-ответственного бизнеса. Создание фондов, учреждение грантов и пр. Главенствующую роль в развитии играет общество, направления развития определяет наука, реализовывает идеи бизнес. Это новый виток развития отношений, т.к. первоначально основой формирования общества и государства был бизнес – ремесло и торговля. Государства формировались как институт защиты прав на богатство. Общество шло за деньгами туда, куда смотрел бизнес. Сейчас общество само начинает направлять деньги туда, куда ему надо, рассчитывая что бизнес пойдет в этом же направлении. В старой Европе это понемногу происходит, особенно в сегменте малого и среднего бизнеса. Потому что проще взять что дают, чем тратится на лобби в госаппарате. В парадигме «тройной спирали» дешевле лоббировать не в госаппарате, а в науке. Поддерживая отраслевые R&D-центры и свои исследовательские подразделения для создания технологий, которые

сделают цели общества прибыльными для бизнеса. Это робкая попытка внешнего внедрения НЭПа. Но без фундаментальной идеологической базы это все полумеры, полушаги.

Местное самоуправление как глобальный регулятор?

Успех территории в умении «прицепится» к мировому производству и за свою полезность получать определенную долю мирового дохода. А вот что бы «прицепится» надо иметь соответствующую инфраструктуру, позволяющую интегрировать производимый товар в мировую экономическую систему. И сейчас первостепенное значение имеет не сам товар, а способность его интегрировать, т.е. развитая инфраструктура территории. Пригодность к интеграции стала ценным свойством товара, а инфраструктура для интеграции – залогом процветания.

Если даже нет товара, но есть инфраструктура, способная продать будущий товар, то этого достаточно для процветания. Инфраструктура позволяет купить все, что необходимо для производства будущего товара и поставить его куда надо в соответствии со всеми требованиями. А в современном мире требованиями к товару является не только его цена и качество, но и условия поставки, сервиса, маркетингового продвижения и та составляющая полезности, которая не выражается категориями прежнего индустриального общества.

Проблема многих российских производителей заключается в том, что часть атрибутов товара они не в состоянии выдержать для интеграции в мировую экономику. Это и периодичность поставок и наличие товарного запаса и т.п. Нет инфраструктурных решений, в т.ч. финансовых и кадровых.*

*Эта проблема сейчас решается в Оренбургской области как госинициатива, а в Ленинградской как потребкооперация.

Союз стран или сожительство территорий?

Жан Мане, человек, который был идеологом общего рынка в Европе сказал «Мы разрушаем границы, созданные географией».

По плану Маршала создания Организации экономического сотрудничества, американцы инвестировали доллары в успех, созданных ими отношений с Европой и выиграли. Россия еще даже ментально не созрела для геополитики. Чтобы предвидеть свои выгоды надо сначала определиться со своими интересами. А для этого надо понимать, кто ты есть, иметь национальную идею. Идею не «от противного», «мы русские, мы все равно поднимемся с колен». А идею позитивную, идею предназначения, подвига, в христианском, а не в бюрократическом смысле этого слова. Сейчас интересы России это интересы чиновников-временщиков. Для них слово «Родина» синоним слова «Казна», а не Россия. При приближении супостата, они не задумываясь открывают ворота страны, как купцы открыли татарам ворота Пскова. Лишь бы иметь урвать свою выгоду. При этом забывают, что в Пскове захватчики разворовали все амбары своих «сподвижников» и пустили их по миру. Просвещенная Европа уже вкусила плоды предательства своих чиновников. В 1961 году, президент США Д.Кеннеди, инвестировал в европейскую экономику, поставив жесткие условия ведения дел по американским традициям. Европа переняла с американским бизнесом и американский образ жизни. Но это образ противоречил принципам личной свободы. Европа встала на колени перед золотым тельцом, заплатив за блага потребления целым поколением 60-х. Протест против порабощения личности вылился в волну Хиппи и вымывание прогрессивных молодых людей из общественной жизни. А вместе с ними произошло и вымывание национальных идей европейских стран. Даже Франция, ревностно охраняющая свой язык и традиции, президент которой Ф.Миттеран говорил «Сохраним культуру, сохраним Францию», не смогла противостоять нашествию. Сейчас в Европе национальный кризис, изгоняют

иноверцев, пытаюсь объединить нации через внешнего врага. Но о каком внешнем враге можно говорить, если даже в пуританской Британии больше трети населения говорят на арабском языке. А какой процент населения России уже говорит на суржике?

Кластерный подход в НЭП?

Информационные технологии в эпоху специализации позволяют экономить деньги и средства. Сложные работы, уникальные исследования, специализированное оборудование выгодно располагать в тех местах, где их можно делать, сообщив всем что, как и почему здесь можно получить. Без информационных систем такие центры не окупятся. Однако это только одна грань информатизации общества. Другая грань – обмен опытом. В древнем Риме больной, который не знал как себя лечить, входил на улицу и рассказывал прохожим о своих болячках. Если кто-то знал как его лечить, он давал свой совет. Сейчас можно просто обратиться к Интернет-доктору.

Третья грань – координация действий, совместного движения. Контроль процесса развития, получение интегрированного показателя состояния дел – вот задачи для информационных систем современного общества. На пример бизнес-структуры. Современный бизнес это глобально малый бизнес. Современные корпорации представляют собой агломерат малых саморегулируемых систем. Управление ими требует создание большой разветвленной информационной сети, которая бы позволяла получать интегрированный показатель деятельности каждой системы и оперативно регулировать задачи и перераспределять ресурсы внутри корпорации, достигая нужной эффективности капитала через эффективность локального управления. Так же как и в современном бою. Больше не строим «китайские стены», а защищаем каждый отдельный опорный пункт, используем тактику быстрой маневренной войны с использованием мобильных подразделений. И продвигаемся не гуртом по всей территории, а атакуем только опорные и командные пункты. Но успех операции, прибыль бизнеса, будут достигнуты только при слаженном действии всех подразделений в стратегическом направлении. А для этого и нужна информационная система как инструмент управления. Здесь недостаточно KPI и KFI, нужны более изощренные методы контроля. А иначе будет как у А.Райкина «К пуговицам претензии есть?»

Специализация стран или специализация корпораций?

В Священном писании сказано: «По вере вашей да будет вам...». Известным термином «глобализация» именуется один из множества объективных процессов, который в конечном итоге сводится к формированию некой новой культуры, охватывающей и объединяющей все существующие региональные цивилизации планеты. В процессе глобализации происходит изменение экономических взаимоотношений в обществе в направлении интеграции производительных сил в единую хозяйственную систему человечества — это тоже объективный процесс, а вот концепция интеграции — это субъективно обусловленное социальное явление, к тому же не predetermined однозначно и безальтернативно.

Но, чтобы гарантированно превзойти конкурентов, нужен метод, обеспечивающий преимущество над другими. Таким методом стала монополия на международную ростовщическую деятельность. Создание такого метода под силу лишь тем, кто имеет глубокие знания о мире, об объективных процессах в обществе и понимает, как их использовать в своих целях. Этих людей обычно называют жрецами, но с нашей точки зрения жрец — это человек, занимающийся жизнеречением во благо людей, то есть способный нести людям Правду-Истину и адекватные знания о жизни, а если он использует свои знания для собственных целей, игнорируя и подавляя общественные интересы, будет справедливее называть его знахарем, а объединение знахарей — знахарской корпорацией.

Без инфраструктуры невозможно получить достойную прибыль от материальных богатств. Чтобы продать нефть нужно построить нефтепровод, что бы рабочие на нефтескважинах хорошо нефть добывали, нужно построить не только жилье, но и все социальные объекты. Иначе бунты. Кризисы, восстания Лионских ткачей и чисто физическое уничтожение заводов и фабрик при помощи лома и кувалды. Но инфраструктура это не палочка-выручалочка. С ней надо уметь работать, надо научиться её создавать и использовать. Надо жить и работать в новых реалиях, с новым мышлением. В России с эти проще – у нас практически нет инфраструктурных решений. Все можно проектировать по уму и делать с чистого листа. В Европе и США с этим хуже. У них уже сложился уклад капиталистического общества и сложился не лучшим образом. Там надо не строить, а перестраивать, что значительно сложнее. У Европы можно учиться, учиться в том числе и на ошибках. Например, в Англии, с ее рантье, пришлось заполнить страну арабами и получить весь букет социальных и политических проблем. У нас нет паразитирующего класса, ну кроме части чиновников. Зачем нам создавать наплыв эмигрантов? Может быть проще создать инфраструктуру внутренней миграции кадров и цивилизный рынок наемного жилья? Это гораздо безопаснее и дешевле, чем пятая колонна в подвалах наших домов.

Наши ЧУЖИЕ чиновники, как и все временщики, просто отрабатывают свой номер, тупо копируя с Запада все общественные проекты. Им все равно, их уже завтра в нашей стране не будет. А нам здесь жить. Наш патриархальный уклад хорошо сочетается с интеграцией в мировую экономику, особенно если его грамотно и вдумчиво интегрировать. Не тратя потом уйму времени и денег на переделку той социальной порнографии, какую нам предлагают ЧУЖИЕ. Модели жизни работают на тех, кто их создал. Чужие модели работают на ЧУЖИХ. Копирование чужого уклада жизни приводит только к тому, что мы теряем свой темп развития, свои конкурентные преимущества. А это скрытая подготовка к сдаче ресурсов, к потери нами нашего жизненного пространства. Это путь к вечному отставанию, к европейской помойке. А сейчас у России есть реальный шанс выполнить свое предназначение и дать миру новую идеологию развития, новую прогрессивную модель социально-экономических отношений. И сделать это можем только мы с Вами. Начав с себя, со своей семьи, своего дома, своего двора.

1.4. Бизнес качества жизни (Business of the life quality)

Глобальный тренд потребления?

Древняя Китайская мудрость гласит, что человек в своем развитии может пойти четыре стадии отношения к миру: восторженная (детство); эгоистичная(юность); общественная (зрелость); духовная(старость).

В детстве человек радуется миру. Он только входит в этот мир. Его жизнь защищают родители, природа только познается. Восторг бытия захлестывает сознание. Через чувства формируется душа. Человек ничего не ждет от мира, кроме нового для и новых эмоций. Но идет время, ребенок взрослеет, идет половое созревание. Появляется потребность в продлении рода. А для этого нужно создать свой маленький мир, отгородить себе кусок мира, где будет продлеваться его род.

Человек переходит на эгоистичную стадию жизни. Выбирает себе пару, с которой будет иметь потомство. Обеспечивает свои потребности сам, работой или предпринимательством – не важно. Важно, что он берет от мира все, что может, чтобы продлить свой род, создать свой мир. Это период потребления и жесткой конкуренции с другими людьми. В этот период формируется и крепнет дух человека. Закаляется воля и принципы жизни. Формируются ценности. Проходит время. Дети растут, становятся самостоятельными и человек начинает заботиться о том мире, где они будут жить, а он – доживать.

Сил еще много. Как говорят ученые, если самый творческий возраст в 25 лет, то самый продуктивный в 45. Человек начинает совершенствовать мир, от которого он недавно забирал все ресурсы. Он создает мир, в котором было бы удобно и безопасно жить всем. Жизнь становится спокойнее, время течет медленнее но неуклонно. Физические силы начинают уходить, сменяя энергию на мудрость. В этот период человек начинает постигать смысл жизни и брэнность бытия.

Человек начинает все больше задумываться о вечности, о смерти. Он приходит к идеи Бога и потребности в подвиге. Человек начинает служение, внося свой вклад в Вечность.

К сожалению, не все люди проходят через все четыре стадии. Большинство «навечно» застревают в стадии эгоизма. Это выгодно капитализму и уходящему укладу жизни. Потребляй и не думай. Твоя «Я» выражают твои вещи. Тренд, который великолепно использует Икеа.

Как и человек, все человечество проходит через свои стадии зрелости. Похоже, что сейчас мы в конце эгоистичной стадии. Тренд потребления еще силен, но все больше людей начинают сходить с рельс безудержного накопления благ – бесконечной смены квартир, машин, яхт и произведений искусств. Человечество не может не потреблять, пока экономикой правит Капитал. Но человечество не сможет и выжить, пока им правит потребление. Люди это уже понимают. Но пока не понимают, что надо делать, поэтому просто начинают потреблять разумно и экономично. Смыслом потребления становятся не вещи, а сам человек. Как продолжение это тренда – совершенство мира, где живет человек, то есть переход всего человечества на стадию зрелости – стадию общественного развития.

1.5. Рациональное потребление (The reasonable consumption)

Хочу, могу, буду?

Потребление и его принципы – вот основная доминирующая идеология и религия современного общества... и это страшно. Общество готово к осознанному избирательному потреблению. Но еще не очень понимает как это можно сделать. Движущей силой является страх а не жизнь. В США и Европе перестают покупать. В начале 2009 года рецессии достигла 3-4% в месяц. Это столько же, сколько за весь кризисный 2008 год. Потребление для удовольствия, для души стало меньше. Но это еще не смена качества потребления. Это пока только «Хочу». Следующий шаг – потребление для духа. Потребление, которое диктуют не эмоции, но разум. Потребление рациональное и справедливое. В основе которого человек, а не фетиш. Это основной принцип НЭПа уже сформировавшийся в виде экономического тренда.

Что такое рациональное потребление?

Как говорил кот Матроскин – «Чтобы продать что-нибудь не нужное, надо купить что-нибудь не нужное!». Что бы потреблять рационально надо производить рационально, т.е. рационально инвестировать. Как инвестировать в разумность? Нас всех в СССР учили с детства, что все нужно делать хорошо, то есть на «отлично». Учитывать возможные перспективы, запасы функциональности и прочее, без привязки к рациональному сбережению ресурсов. Ресурсов в стране советов хватало, вот и проектировали автомобили из танкового железа. Мало ли, война, и у вещей появится второе назначение. Исходили из потенциальных возможностей, а не тех критериев, которые были необходимы и достаточны. В результате все привыкли мыслить «масштабно», не заботясь о простой повседневности. А в повседневности не нужны кофемолки с вертикальным взлетом. Достаточно, что бы они просто хорошо мололи кофе. Потому что кофемолки нужны людям, а не мировой революции. Обществу, которое хочет выжить в реальном

ограничении ресурсов, готовым для этого экономить а не транжирить, нужен не потенциал возможностей, а разумный функционал. Функционал на всем протяжении жизненного цикла вещи или идеи. Когда мыслишь просто масштабно, получается и бесконечно и безответственно. А когда мыслишь конкретно и функционально, получается рационально и бережливо. Пусть вещь будет проста и не изыскана, но она будет востребована и в процессе пользования и в процессе утилизации. Лучше сделать на «троечку» и при спросе усовершенствовать на «пятерку», чем делать на «пятерку», не имея представления о востребованности. Это парадокс идеи. То, что автору кажется великолепным, в жизни может «не пойти». Какой при этом смысл тратить время и силы, чтобы делать на «отлично» невостребованный людьми хлам, если можно сэкономить ресурс и сделав на «троечку» функциональную вещь, получить обратную реакцию и только потом сделать то, что пойдет на ура.

Делать на «тройку» это вовсе не значит делать плохо. Это значит делать достаточно, чтобы работало, но не более того. А вот возможности и функционал, которые мы в неё закладываем, должны определяться теми критериями, которые мы для себя сами выработали, критериями нашего развития. И если мы планируем, что это про изделие или идея должны проработать три года, то не надо закладывать потенциал на пять-шесть лет. Например, для управления компанией надо просто взять вербализованное описание видения и посмотреть, что же соответствует, а что не соответствует выбранному горизонту планирования. Что надо внести в план для достижения существующего видения. Потом, через три года, видение поменяется, поменяются и планы. Но это уже будет другое улучшение. Не надо тратить силы, средства и энергию людей на то, что может не понадобиться, хотя и красиво. Маниловщина пусть остается в девятнадцатом веке. Двадцать первый век требует рационального избирательного потребления.

Все усложняющаяся структура общества и государственного аппарата ведет к усложнению системы сбора налогов и распределения платежей. Стремление государства к стабильности и контролю над финансовыми потоками приводит к определенному смыканию и партнерству бизнеса и государства в части функций по сбору и распределению денежных средств, а также распределению и использованию имеющихся у государства активов для принесения дохода государству. Это ведет к появлению сложно подчиненных финансовых систем и сильно запутывает отношения между потребителями и производителями товаров и услуг. Что приводит к снижению эффективности самих производителей и их дилеров. В итоге проигрывает потребитель, т.е. мы с вами, потому что не эффективность то же стоит денег. Мы оплачиваем расширение бюрократического аппарата и регулирующих надстроек. Когда В.В.Путин призвал народ бороться с коррупцией, я, почему то, вспомнил три проблемы Советского государства, которые выделял В.И.Ленин - Коммунистическое чванство, бюрократия и взяточничество.

Инновационный потенциал совести?

Поменялось общество, поменялась обстановка, но наши методы выхода из ситуации остаются на прежнем уровне. Ну например ситуация с демографией или экологией. Кто-то один должен сделать исследование и подвести научное обоснование. Кто-то один должен на основе этого обоснования составить какой-то план работ. Кто-то должен этот план работ выполнить и так далее. Если где-то допущена ошибка или изменилась обстановка – весь труд их всех можно выкинуть в мусорную корзину. Вместе с нашими деньгами и куском нашей жизни. Не создается та среда, в которой сами стали бы находить правильные решения и создаваться правильные и актуальные дела. Разделение труда, как и разделение мышления, остается еще для нас догмой. У нас не разделяется только ответственность. А ведь именно такая система работ и привела к тем проблемам, которые мы имеем в нашем обществе, нашей жизни и хозяйстве. «Кризис он не в сортирах, он в голове», - говорил профессор Преображенский. Нельзя решать новые

проблемы старыми методами. Надо подниматься на другой уровень жизни. Надо создавать инфраструктуры не только вокруг, но и внутри себя. Как это не парадоксально, но качественный толчок к решению насущных человеческих проблем должен произойти в ближайшее время. Это вопрос выживания и человека и человечества. Вопрос в другом – где этот импульс возникнет. Потому что тот, кто первый сделает сейчас качественный рывок в сознании, тот и будет закоперщиком в Мире. Я бы даже сказал жестче. Вопрос в том, проиграет Россия сейчас стратегическую борьбу за свое будущее или нет.

1.6. Экономика...до и после НЭПа.

Экономика и экономические отношения? Ресурсы переходного периода к НЭПу. Отрицательный торговый баланс на уровне государств - это новый виток развития капитализма. В средние века города накапливали богатства, оставляя селам только прожиточный минимум. Насосом, выкачивающим ресурсы из крестьян, были феодалы в их стремлении к роскоши, которую давали только торговые центры - города.

В 20 веке развитые промышленные страны стали продавать неразвитым протомовары за дорого, предоставляя им возможность продавать природные ресурсы за дешево. Потом развитые стали продавать развивающимся еще и деньги для покупки протомоваров, а за тем и право на установку у себя «грязных» заводов и т.д. В 21 веке Запад стал еще изощреннее – он продает чиновникам недоразвитых стран право хранить украденные деньги в своих банках. Плата та же – настоящее и будущее народа недоразвитой страны. Чистый воздух, прозрачная вода, березовые роши, газ и нефть меняются на виллу с шезлонгом в Швейцарии. Наш воздух, наш лес и наш газ на чужой шезлонг.

Маленький штрих к национальному портрету. Американцы, в 1969 году протестовали против войны во Вьетнаме, опираясь на статьи своей конституции. В 2010 году я спросил у координаторов проектов бизнес-инкубатора «Ингрия», что является основной ценностью в нашей стране согласно второй статье Конституции РФ? Когда были перечислены все природные богатства, газ, нефть и лес, из 14 человек, только один робко заметил «Может быть люди?». Если мы сами не считаем что «Человек, его права и свободы» являются ценностью в нашей стране, кто будет нас ценить? Я знаю только тех, кто будет нас оценивать. И прежде всего это наши чиновники-временщики.

Инфраструктура это синоним маркетинговой системы продвижения под зонтичным брендом, например брендом территории. R&D центр это аналог центра кластерного развития. Продуктовая линейка это аналог товарно-производственного направления холдинга. Основная цель проекта – формирование семантического поля для идеологической поддержки Принцип постоянной готовности для получения инвестиций – мониторинг рынка и степени готовности производственных объектов для удовлетворения спроса. Т.е. постоянная актуализация инвестиционных предложений и переброска инвестиций на перспективные направления. 10% инвестиций – рискованные вложения.

Надо уметь выбирать то полезное, с чем жить и с чем потом перейти в вечность.

Идеология проекта базируется только на человеке, только когда человек говорит о себе, он становится лояльным.

Эфемерность физических границ позволяет вытягивать через соответствующие инфраструктуры вытягивать с территории любые ресурсы.

Сейчас юридические границы гораздо прочнее и надежнее физических, потому что они воздействуют непосредственно на человека через инфраструктуру судебных и правоохранительных органов.

Основная маркетинговая компетенция инфраструктуры – быстрый вывод продукции на рынок и быстрая доставка продукции потребителю.

Хвати упиваться собственным бессилием. Быстрый рост и расширение бизнеса может дать только правильное формирование первого дивизиона управления и кадрового резерва. Того костяка, на который уже можно наращивать мышцы. Подбор лидеров проекта делается из-за давления закона суперкомпенсации Лесгафта. Один лидер внешний - харизматичный, другой - внутренний стратегический. Лидер проекта выгорает за 6-8 месяцев, если нет второго, который прикрывал бы его в период спадов. Внутренние задачи – подготовить проект к передаче в линейное управление. Внешние – подогреть рынок для отдачи денег и снимать деньги с рынка.

И.В.Сталин сказал «Советский народ это народ созидатель, а не народ потребитель». На Руси всегда доминировала психология созидания. Понятие подвига, подвижничества есть только у нас. Ни в одном языке его нет (миссия имеет конечную цель, путь – не имеет цели). Подвиг – это всей своей жизнью человек доказывает и показывает как надо жить, подвиг передается по наследству духовным наставничеством. Это изначальное созидание без ограничения сроком жизни. Это преемственность жизни, а не тупого биологического существования. Подвиг это горизонт планирования на много поколений. Горизонт планирования для человека – это дело. Дело имеет начало и конец. Поэтому говорят «сделать дело» и «сотворить подвиг». Словосочетание «совершить подвиг» появилось только при Большевиках, как следствие необходимости прикрывать чужое разгильдяйство, закрывать амбразуры своей грудью. «Жизнь» переименовали в «акт», точно также как запретили называть Россию словом «отчизна», а только словом «родина». Античеловеческая идеология потребовала анти-жизненных терминов. Новые времена и новые ценности требуют возрождения изначальных смыслов, смыслов жизни.

Экономика до?

Основатель Страны Советов, Владимир Ильич Ленин в произведении «Три источника, три составные части марксизма» высказал мысли, которые наводят на новые:

1. Материалистическая теория. Все в соответствии с Божественным писанием – «Вначале было Слово, затем –Земная твердь и Небесный свод...» Как только человек получил материальные блага, все стала диктовать Материалистическая теория. «Все мое, сказало злато...». Следовательно, все что касается теории уже направляется на защиту и процветание материального.

2. Экономические отношения. Т.е. присвоение капиталистами прибавочной стоимости как части результата труда. И чем грамотнее обращение с капиталом, тем больше эта прибавочная стоимость, а вот для этого и нужна материалистическая теория.

3. Классовая борьба (трудовые отношения). Интересы капиталиста и работника не совпадают и это уже вопрос управления людьми. Кто хорошо умеет управлять людьми, тот может хорошо управлять и капиталом и быть на высоте в мире материальных благ.

Все как в игре: вот тебе поле – материализм, вот тебе приз – капитал, вот тебе правила игры – производственные отношения. Играй. И мы играем...как умеем. Но выигрывает не тот, кто лучше играл, а тот, кто лучше умел играть. Как же так? – спросите Вы. Если бизнесмен делает хороший бизнес, снимает деньги, разве он не выиграл. Не всегда. Смотря, что для него значит бизнес. Например, бизнес для него это просто попытка «поднять» денег или показать свою крутость. Поднял, показал, а потом куда, на пенсию или умираем стоя, как боевая лошадь? Или, например рантье. Принес деньги в паевой фонд или положил в банк, сидит и стрижет купоны. Чем не успешный бизнес? Не всегда. Деньги зарабатывают банкиры, чуть-чуть делясь с рантье. Это не банк на него, а он работает на банк, пока инфляция не сделает его нищим.

Бизнес надо строить грамотно, что бы он не съедал твою жизнь, а приносил радость и свободу Вам и вашим детям. А для этого надо уметь инвестировать и управлять своими инвестициями.

Три кита уходящей экономики:

1. Потребление растет
 2. Производство растет
 3. Стоимость кредитов падает
- Три кита новой экономики:
1. Стоимость кредитов растет
 2. Спрос падает
 3. Производство падает

Как работать в этих условиях не учат нигде. В МВА учили, как работать на подъеме экономики. Эти знания сейчас только вредят. Это уже история. Действительности надо учиться самим. Надо изучать опыт компаний, соответствующих принципам НЭПа, превращать его в учебные продукты и распространять по всей стране, а за тем и по всему миру. Готовить новую, трудовую, элиту. Людей, готовых и умеющих взять на себя ответственность за судьбу человечества.

Экономика после НЭПа?

В ближайшем будущем роль науки возрастет, а её авторитет и влияние снизятся. Наука станет прикладной дисциплиной, которая исполняет заказы общества. Она перестанет захватывать умы людей, как это было на расцвете в индустриальной цивилизации. Основной задачей науки будет исправление вреда, нанесенного человечеством человеку - утилизация отходов, восстановление экосистемы, источники энергии.

А что же экономика? Она будет начинаться с конца жизненного цикла продукции – с её утилизации. Утилизации, не наносящей вреда человеку и всей Планете.

Политика и стратегия переходного периода?

Идет смена трендов - от социальной ответственности к социальной зависимости. Фактически сейчас, в переходный период, мы будем жить и наблюдать сразу две цивилизации. Цивилизация прошлого и цивилизация будущего на некоторое время, 10-15 лет, будут присутствовать вместе на Земле, постепенно разделяясь во времени и пространстве. Как на детской площадке: утром там гуляют дети, вечером шумят подростки, ночью квасят бомжы. Днем все сидят на одной скамейке, но каждый занят своим, каждый сам по себе. Потом все разойдутся, одни спать, другие гулять. Эта скамейка и есть своеобразная модель переходного периода.

Переходный период между цивилизациями вызвал ряд кризисов, в то числе и кризис науки маркетинга. Изучение рынка товаров сменилось изучением рынка потребностей, а потребности взяли и поменялись. Фраза из фильма «Дни Журбиных» (50-е годы) «А чего бензин жалеть, бензина в стране много, он ничего не стоит», после бензинового кризиса кажется даже не смешной, а кошунственной. Потребление стало разумным, с учетом реалий глобализма. Я не удивлюсь. Если в моду войдет философия социального клошарства. Прогрессивные люди стали соизмерять свои амбиции с потребностью выживания человека как вида. Включились новые психологические механизмы потребления.

Переходный период будет характеризоваться колоссальными системными сбоями. Когда Норберт Виннер в 1948 году опубликовал свою «Кибернетику», он уже предупредил нас о конкуренции между людьми и машинами. Айзек Азимов сделал попытку спасти человечество придумав Три закона робототехники. За всю свою долгую жизнь я не встретил ни одной информационной системы, где были бы запрограммированы эти законы. Конструкторы и программисты ограничиваются соблюдением требований техники безопасности и «защиты от дураков» (пока-еке). В основном мы защищаем машины от нас, а не нас от машин. Это психология гибельна. В купе с законом прибавочной стоимости она ведет к техногенным катастрофам. Карл Маркс говорил, что

«нет такого преступления, на которое не пошёл бы капиталист ради трехсот процентов прибыли». В денежном выражении стоимость человеческой жизни сейчас несравненно меньше, чем стоимость систем её «жизнеобеспечения». Поэтому турбины ГЭС будут крутиться не переставая, пока не унесут человеческие жизни. АЭС будут работать без защиты, пока не убьют работающих на них людей. Это системный закон индустриальной эпохи. Он отомрет постепенно в ходе глобализации, но смена парадигмы будет нам дорого стоить. Недаром в Диснеевском мультиме Механикус изображен в виде злодея с идеей-фикс поработить мир и наводнить его жуками-роботами.

Масштабные проекты в купе с безответственностью, особенно безответственностью в создании информационных систем их регулирования, по инерции будут нам еще долго напоминать о давлении технократического подхода и идеологии «Мы-технология». Напоминать смертью.

Где деньги, Зин?

Особой надежды на существующие инструменты управления уже нет. Мы видим, как существующие противоречия поставили США на грань дефолта, как экономический кризис в Европе привел к политическим коллизиям. Человечество завязано на финансовые показатели, но не в состоянии через них регулировать свою экономику.

Ресурсы постиндустриального общества?

Александр Македонский говорил: «Пришел. Увидел. Победил!» Но за ним стояла мощная армия объединенной Греции, созданная за многие годы его отцом, Филиппом Великим.

Наполеон I Бонапарт говорил: «Главное ввязаться в бой, а там посмотрим!» Но за ним стояла мощная армия, созданная революционной Директорией.

Генералиссимус Суворов Александр Васильевич говорил: «Пуля - дура. Штык - молодец. Стремительность и натиск!». Но за ним стояла армия Великой Российской империи.

Великие люди – великие дела – великие ресурсы. Все они преумножили то, что получили...и черпали ресурс с чужих территорий. Агрессия была основой ресурса. Это в прошлом. А в будущем? Не у всех будет такой ресурс после глобализации. Агрессия будет оборачиваться непредсказуемой «отдачей». Придется реально оценивать имеющиеся ресурсы возможности их привлечения, поляну, других игроков и занимать соответствующую выгодную позицию. Дипломатия и позиционирование это основа ресурса отношений. Исторический опыт показал, что такая стратегия приносит хороший результат. Фельдмаршал Кутузов Михаил Илларионович, мудрый дипломат и жизнелюб, использовал именно этот ресурс. «Хорошая диспозиция есть суть виктории!». Все мы помним, как Кутузов спас Россию, заняв позицию за Москвой и не пустив Наполеона дальше пепелища. Но не все помнят как он спас армию, которая потом не пустила Наполеона. «Поезжайте, голубчик, заговорите зубы Мюрату, а мы пока займем лучшую позицию» - говорил он Барклаю де Толли в самом начале французского вторжения. И таки заговорил... Вот так и экономика и экономические отношения до и после переходного периода. Кто кого заговорит...

Смена трендов?

Движение экономики шло от создания материальных ценностей до создания ценностей интеллектуальных. Так формировались капиталовложения. При этом прибыльности формировалась в обратной зависимости. Например, вложения в сельское хозяйство или в тяжелую промышленность колоссальные, по сравнению с вложениями в дизайнерские разработки или произведения искусства. А прибыльность наоборот. Капитализация имени Сальвадора Дали составляет треть капитализации Газпрома! В.В.

Путин сказал 24.09.2011г. «Страна живет, пока работают заводы», но процветает, пока в ней работают мозги. Люди, их права, свободы и благосостояние есть цель и движущая сила НЭПа.

1.7. Идеал или идол

Экономические идеалы или модели совершенства?

Смысл управления заключается еще и в том, что бы реакциями на внешние воздействия не «раскачать лодку» так, что она собьется с курса. Динамические способности надо держать в рамках политики.

Культурные и социальные ценности должны быть брендом, что бы были сформированы потребности иметь их. Такой трансфер технологий из бизнеса в общество хорошо срабатывает. В свое время технологии управления обществом пришли в бизнес (прежде всего военные стратегии), теперь время обратного трансфера. И есть примеры удачного опыта, например в Санкт-Петербурге технологии управления интегрированными бизнес-структурами для реализации социальных проектов применяются уже с 2008 года. Но в целом по России это пока мало практикуется. А на Земле уже вовсю идет новая «гонка вооружений», но уже в социальной сфере. Так же как и в военной – сдерживающим фактором является взаимозависимость и страх первыми нажать «красную кнопку». Революции, неуправляемые потоки беженцев, гуманитарные катастрофы стали не менее разрушительны для цивилизации, чем открытые военные конфликты.

Мы все знаем, что происходит когда на финансовом рынке сбой и дестабилизация. Но мировой финансовый рынок еще не сформирован. В нем нет действенных регуляторов и взаимной сбалансированной интеграции. Конечно, не у всех стран уже сложилась потребность к взаимной интеграции, но тенденции неумолимы.

То же и в обществе. Необходимость в урегулировании уже есть, а механизмов регуляции еще нет. Мы видим, какие разногласия и страсти кипят на межгосударственных форумах.

Сейчас наша цивилизация вступила в опасную стадию – стадию интеграции на уровне социумов, а не на уровне государств. Государства по своей природе не смогут прийти к единому согласию – их общества находятся на разных стадиях развития цивилизации и пассионарности. А выравнивание уровней развития общества разных стран губительно для капиталистического принципа производства. С коммунистическими идеалами пока то же не важно при существующем уровне сознания «Мы-технология». Выход пока что видится только в глобализации, как инфраструктурном механизме биологического выживания человечества. Потому что потрясения по быстрому изменению социального строя или уровня цивилизации неизбежно приведут к катаклизму в виде мировой революции и власти террора (не путать с терроризмом, который просто является одной из социальных технологий управления).

Если к моменту истощения ресурсов между всеми членами мирового сообщества не будут сформированы четкие но плохо предсказуемые взаимозависимости – начнется последняя III Мировая война. Взаимозависимость на уровне Земли это пока единственный сдерживающий фактор от суицида человечества.

Такая взаимозависимость сейчас формируется на уровне взаимных услуг, туризма, обмена ценностями. Глобальные социальные бренды образа жизни, социальных и культурных ценностей, должны сформировать потребности иметь этот образ жизни и эти ценности. Бренды «Забота о детях», «Помощь старикам», «Здоровый образ жизни», «Ответственность за общество» должны стать двигателями создания глобальной инфраструктуры на гуманистический принципах и вытеснить коммерческие социальные бренды с поведенческими стереотипами потребителя а не созидателя. Герой-созидатель должен прийти на смену герою-потребителю.

Бренд определяет нашу потребность иметь. Если социальные и культурные ценности не станут брендами, т.е. потребностями, то мы не выстоим на Земле такое общество, которое будет действительно взаимозависимым.

А взаимозависимость, некий симбиоз, сосуществование – это пока единственная гарантия выживания человечества, сдерживающая сила от того, что мы не поубиваем друг друга когда кончатся известные ресурсы. Вопрос только в том, чьи социокультурные ценности станут мировыми глобальными брендами, какой цивилизации? Вопрос этот уже встал перед транснациональным бизнесом и решен был по варварски, в традициях конкистадоров. А дело не в том, чей Бог главнее, а в том, что у Бога общее для всех нас! Вопрос уже не в том, как и кому жить комфортно, а в том как найти комфорт в жизни каждому. Вопрос в смене парадигмы выживания – от договоренности о правилах соседства к взаимозависимости, когда правила не нужно придумывать. Новые правила сложатся сами при наличии единых ценностей. Проще говоря, что бы скандалы не могли перерасти в ссоры. После Октябрьской революции коммуны быстро деградировали в коммуналки. Пришло время обратного демарша.

Центрами кристаллизации нового уклада жизни уже стали международные организации и объединения (договора), но без изменения сознания каждого с «Мы-технология» на «Я-технология» этот процесс может затянуться чуть дольше, чем жизнь человечества.

Впрочем, добавим оптимизма. Наше сознание хоть и медленно, но уже меняется. Разве можно было себе представить еще сто лет назад, что военные конфликты станут делом не только воюющих сторон! Что на месте боевых действий в I Мировой войне появятся какие то «миротворческие силы ООН» и скажут «Все, ребята! Повоевали и хватит! Брек!». Да и количество политических манифестов в мире в последнее время значительно поубавилось, когда реакция на них стала непредсказуема, резкие действия совершать уже не хочется. Мировая элита это уже осознала, но в целом процесс «созревания» идет медленно. Люди уже ощущают перемены и дискомфорт от того. Что информация о переменах не поступает в явном виде. Что, кстати, провоцирует экстремизм на почве не понимания явлений.

«Янки колонизировали наше подсознание!» это фраза из американского к/ф «Течение времени» четко отражает путь, по которому внедряется в сознание людей чуждая им культура, враждебная картина мира. Что стало с аборигенами Америки и их бизонами мы знаем. Нельзя позволять внедрять в нацию чуждую культуру, чуждые ценности инфантильного потребительства. Наша культура должна быть возвращена нами, она должна иметь наши ценности и наше мировоззрение. Тогда и мы будем жить в нашей стране, а не в резервации.

А судьи кто?

Римское право – система межличностных и имущественных договоров, которые регулируют отношения. Гарантия исполнения обязательств возлагается на юристов, как профессионалов, которые знают Право и осуществляют его реализацию. При этом государство выступало как гарант соблюдения тех или иных норм – третья сторона договора, которая могла применить силу для реализации права.

Идолы века минувшего?

Деньги это критерий полезности в нашем обществе. Если у тебя есть деньги – ты нужен обществу, ты полезен. Если денег нет – ты планктон, водоросль, отбросы. Мы не говорим о том, хорошо это или плохо – таково наше общество.

Попытаемся разобраться, а в чем же эта полезность, что так манит к себе деньги. Все связано с тенденцией развития общества. Деньги всегда есть у правящей элиты,

«старые деньги» нажитые непосильным трудом предков: разбойников, пиратов, кровопийц пролетариата, ростовщиков и помещиков-самодуров. Но сменяются экономические формации, меняются ценности и меняется правящая элита. Значит их полезность в аккумуляции средств для будущих элит? «Все, что есть у гоев, это наше, данное им во временное пользование» - Катехизис евреев СССР. Помещики-феодалы «передали» деньги купцам и промышленникам. Промышленники отдали деньги банкирам. Банкиры передают деньги кому? Кто следующий? Кто сейчас находится в состоянии ожидания денег в потоке экономических трендов? Попробуем разобраться с трендами.

Психология выживания. Почему опасна сейчас гонка вооружений, гонка экономик. Если раньше что случится, можно отсидеться и жить дальше. Последствия конфликтов смертельны были только для локальных социумов. Даже истребление целого народа не перерастало в глобальный конфликт. Сейчас другое дело. Мир стал ядерным. Даже локальный конфликт может лавинообразно перерасти в глобальную, третью и последнюю, мировую войну. Принцип - выжить за счет других уже не работает. Либо мы выживаем вместе либо не выживает никто. Мы мало можем предвидеть в жизни глобальных явлений. Мало кто предвидел первую или вторую Мировую войну. Многие предполагали, многие готовились, но все происходило так стремительно, что мало кто был готов: и агрессоры и жертвы спешили за событиями. Сейчас тоже, только быстрее и научнее. Теория хаоса обосновала непредсказуемость глобальной катастрофы. И зависит она от степени эгоизма и безкультурия власть держащих. А их моральный уровень мы видим с экрана телевизора. И эти люди определяют не уровень нашей жизни, не наше право на жизнь, а саму жизнь. Я уверен, что большинство из них даже не отдает себе отчета об отдаленных последствиях своих решений. У них на глазах шторы своей значимости. Главное для них отстоять свою власть, средства второстепенны. Нужна война, значит делаем войну. А после них - хоть потоп. Это системная проблема капиталистического способа производства. Например, 19 декабря 2011 года, премьер министр России В.В.Путин заявил, что практически все региональные энергосистемы находятся в руках семейных кланов, каждый второй чиновник имеет афелированную структуру, которая выводит деньги в оффшор.

Идеалы века грядущего?

Инфраструктурная модель общества должна не только нести благо для людей, но и содержать возможность развития всей экономической и социальной системы общества, т.е. инструменты интегрирования в мировую экономику.

Достойная жизнь, новые ценности, свободная личность – это новый образ жизни. Его несут те, кто является элитой будущего, те кто разделяют следующие принципы:

1. Религия в основе фундамента
2. Примат фундаментальных потребностей человека
3. Постоянная корреляция между фундаментальными ценностями и сиюминутными потребностями
4. Привязка к территориальным особенностям
5. Воспроизводство и рост ресурсов
6. Масштабирование НЭП на внешний рынок
7. Сбалансированность потоков в экономике

В новой экономической парадигме экономика имеет смысл для человека, а не примат наживы. В старой (ростовщической идеологии) - большие прибыли при больших оборотах. В идеале - при работе с бюджетными деньгами (по гарантированному заказу государства). В новой (Этической /Религиозной / Православной экономике) - решение проблем общества, выпуск продукции, которая реально нужна людям, принесение разумной прибыли коллективу работников и владельцу бизнеса. Т.е. - основной критерий – полезность дела и результатов людям, обществу и государству.

В идеале - решение насущных проблем общества и людей с минимальным использованием ресурсов, быстро и с низкой себестоимостью.

Например в старой парадигме - надо строить мало(и долго долго), максимально дорого по себестоимости (обеспечивая владельцев и чиновников) и продавать по максимальной цене, высасывая силы и деньги из людей и общества.

В новой парадигме – надо строить дешево (себестоимость материалов + себестоимость труда + рентабельность %10 - итого по 10-12 тыс.р. за кв м. - не более), строить много - чтобы за 10-15 лет удовлетворить всем текущие потребности и там, где это нужно людям, а не чиновникам и владельцам компаний.

Такой подход потребует смены структуры экономики. Классическая экономика, описанная К.Марксом имеет структуру: Деньги – товар – большие деньги. Новая экономическая парадигма уже не имеет целью прибыль, а значит и экономическая структура уже другая: товар-деньги-услуга инфраструктуры-полезные для человека товары. И только потом большие деньги, без которых невозможно сосуществование двух экономик в переходный период. При этом рентабельность каждого нового товара по отдельности меньше, чем в старой (капиталистической) экономике, но суммарная рентабельность всех товаров, при наличии услуги инфраструктурных решений, выше и дает больший эквивалентный доход.

КСО или стандарты отчетности?

Господин Сайвенг – немецкий правовед, учитель Якова Гримма – старшего из братьев Гримм, говорил, что у каждого народа свой дух, а значит и свое право. Это право выражается через фольклор. Нельзя к народу применять чужой дух, чужое право, просто переписав его и адаптировав. Что мы сейчас и видим, когда берутся американские, английские, немецкие или французские правовые конструкты, переводят их на русский язык и принимают у нас в виде законов и корпоративных стандартов поведения. Чуждых нам и нашей культуре.

Инструменты управления должны быть «очищены» от идеологических и религиозных шаблонов. Они должны быть универсальными и легко восприниматься людьми на любой территории, вне зависимости от национальности и веры. А вот структура бизнеса наоборот должна иметь национальные корни и строится на традициях местности.

1.8. Вековая мудрость или формула бизнеса

Что изменилось за 3 тысячи лет?

«Для своих - все, для чужих - ничего, для странников – закон». Древняя семитская поговорка четко показывает структуру бизнес-отношений: территория (поляна), состав игроков, их статус и правила игры (законы отношений). Их динамику несложно описать. Это сделал американский ученый Дениэл Канеман, за что и был удостоен Нобелевской премии. Самое главное – это терпение и последовательность достижения целей. Выигрывает тот, кто четко понимает статусы игроков, поляну и правила игры.

Затраты на создание рынка велики, этот процесс продолжителен. Капиталисты идут на любые ухищрения, чтобы их снизить. Например, в девяностые годы Голливуд передал в российский кинопрокат бесплатно 80 фильмов. Зарабатывая на их прокате, нашенские прокатчики за десять лет приучили зрителя к ценностям и стилю американского кино. В двухтысячные годы наш рынок «созрел» для «шедевров» Голливуда и стал приносить деньги уже американцам кинокомпаниям и турецким прокатчикам. Мы проиграли рынок киноиндустрии не только на уровне денег, но прежде всего на уровне ценностей. Российское кино при этом упало до уровня мыльных опер с «жевательными» ценностями. «Для чужих – ничего».

Формула бизнеса?

Новой экономической парадигме нужны инструменты управления, делающие следующие ей бизнесы конкурентоспособными. Один из таких инструментов – когнитивная модель бизнес-среды региона.

При составлении когнитивной модели бизнес-среды важно рассматривать четыре дисциплины:

- теория моделирования;
- теория систем;
- системный подход;
- системный анализ.

При этом основополагающим фактором как раз является системный анализ. Но все по порядку. Начнем с теории моделирования. Есть два принципа построения моделей. Методом индукции и методом дедукции. Что бы их освоить, необходимо принять на веру два постулата:

1. Мир существует объективно, вне нашего сознания.
2. Мир познаваем, т.е. имеется возможность адекватного отображения мира в нашем сознании.

Мы понимаем, что познание есть процесс освоения знаний, но знания надо где-то доставать. И для этого используется как раз методология познания, состоящая всего из трех частей: опыт + интуиция + проверка на практике. Человеку свойственно все начинать с интуиции: авось, небось, да как ни будь... В результате получается познание методом проб и ошибок. Моделирование было придумано как раз для снижения издержек проб и ущерба от ошибок. Моделирование есть процесс использования преимуществ интеллекта перед грубой физической силой. Учимся на чужих ошибках, обобщаем, строим модель как мироощущение, проверяем на практике, учимся уже на своих ошибках и все это называем методом индукции, где в основе лежит опыт. Дедукция имеет в основе интуицию – зная общее мироустройство, догадываемся как устроен мир в частностях и реализуем на практике свои догадки. Любой из этих методов в итоге приводит к созданию модели мира или его части.

Когда мы говорим о когнитивной модели мира, и в частности о когнитивной модели бизнес-среды, то понимаем, что это не статическая картина, а постоянный процесс абстрагирования и выявления существенных и несущественных признаков. Вообще модель это всегда упрощенная форма для исследования свойств мира. Она всегда содержит «ошибки», т.е. отклонения и trabлы от объективной картины мира. Это неотъемлемая часть любого упрощения. Однако процесс моделирования и призван снижать ошибки по мере накопления опыта. Правда при этом автоматически происходит усложнение модели и профессионализм исследователя в умении вовремя остановиться и начать новое моделирование, иначе модель грозит сравниться по сложности с миром и стать бесполезной из-за громоздкости параметров «вход-выход». Поэтому в моделях всегда стремятся отсеять не существенные признаки и добиться упрощения без потери сути. И такой процесс отсеивания называется «исследование модели». Он то, как раз, обычно происходит на практике.

Виды моделей определяются возможностями исследователя и сложившейся из этого картины мира. Если объект досконально исследован и до и после, то можно строить детерминированную модель объекта исследования. Это мечта любого ученого, но для бизнес-среды она останется мечтой, как призрак на горизонте. В условиях неопределенности, особенно рыночной и законодательной неопределенности, приходится иметь дело только со стохастическими моделями.

Рассмотрим фазы создания стохастической модели:

1. Качественная. Делаем вербальное описание составляющих модели (элементов системы). Описываем видимые взаимосвязи между элементами системы. Предварительно выделяем существенные и несущественные признаки. На этой стадии модель носит адаптивный характер, т.к. еще невозможно определить управляющие воздействия. Модель требует мониторинга.

2. Количественная. На этой стадии происходит замена «образа» объекта на его математическое описание. Делаем оцифровку элементов модели и их связей. Строим графы. Пишем соотношения. Подбираем математические инструменты для исследования. В идеале должно получиться нечто подобное: $ax'''+bx''+cx=f(x)$.

Мы не будем здесь рассматривать теорию хаоса, нечеткие множества, топологические соответствия и вероятность. Это вопрос компетентности исследователя, а не пользователя модели. Мы с Вами сейчас стоим на позиции пользователя. Нам с этим надо жить и работать, а не корпеть.

Поэтому переходим к теории систем. Структура компании, структура бизнес-среды, структура интегрированных бизнес-групп – это все отголоски системы, глобальной системы жизни человечества. С математической точки зрения, объекты этой системы – узлы и графы, связи – суть отношения. Вопрос только в определении рассматриваемых границ. Мы в данной работе ограничили себя Северо-Западным регионом и степенью принадлежности объектов к бизнесу. Однако учли при этом все свойства рассматриваемой системы:

1. Целостность. Система отделена от внешней среды, но есть её связь с внешней средой через множество входных процессов и соответствующий отклик через множество выходных процессов. Т.е. учитывается все, что входит, что воздействует и что система выдает. Границы бизнеса могут не совпадать с границами компаний и границами региона, границы компаний могут не совпадать с границами региона и т.д.

2. Структурированность. У системы есть подсистемы. Бизнес-среда состоит из множества интегрированных бизнес-систем (с различной степенью интегрированности по различным признакам), интегрированные бизнес-системы состоят из компаний (с различной степенью принадлежности по различным формам принадлежности), множество компаний в множествах интегрированной бизнес-систем пересекаются (одна компания может состоять в различных интегрированных бизнес-системах), компания состоит из индивидуумов и т.д.

3. Целенаправленность. Система имеет цель. Достижение цели есть критерий правильности функционирования системы. Цель находится вне текущих параметров системы, что обуславливает наличие в системе нелинейных взаимодействий (наличие совокупности «черных и белых ящиков»). Учитывается наличие факторов правовых и административных рыночных регуляторов.

Системный подход и системный анализ рассмотрим вкратце, т.к. они неотделимы. Системный подход означает, что все то, что может быть исследовано, сводится к системе (а все, что не сводится – не исследуется до тех пор, пока не сведется). А системный анализ есть совокупность методов исследования всего, что сведено к системе. Бизнес-среда по определению является совокупностью объектов и субъектов бизнеса и отношений между ними. Базис и надстройка. Производственные силы и производственные отношения. Карл Маркс и Фридрих Энгельс. Системный подход и системный анализ. Конструктивно это выглядит следующим образом:

1. Выделяем систему из внешней среды. Проводим на карте карандашом границу Северо-Западного региона, выделяем организации с соответствующими кодами ОКВЭД, не рассматривая социальные учреждения и государственные органы управления.

2. Определяем в системе «Бизнес-среда Северо-Западного региона» что на что воздействует.

3. Определяем как система «Бизнес-среда Северо-Западного региона» взаимодействует с объектами внешней среды, и прежде всего с родным государством (формализуем отклик).

4. Определяем «черный ящик», т.е. совокупность нелинейных взаимодействий. «Хотели как лучше, а получилось как всегда» В.И. Черномырдин

5. Определяем цели функционирования системы и их каскадирование. Читай экономические, социальные показатели, экологические и геополитические(кластерные) показатели.

6. Определяем количественную связь объектов системы и объектов внешней среды. Выявляем и оцифровываем тренды.

7. Создаем математическую модель. Фактически формируем зависимости КРІ и КFІ объектов от факторов управляющего воздействия, инструменты мониторинга состояния и т.п.

8. Проверяем соответствие получившейся модели типу системы (у нас система стохастическая и модель тоже). Оценка текущего состояния+управляющее воздействие=прогноз будущего состояния.

9. Определяем методы исследования. Определяем факторы, дающие постоянный тренд роста, и «маршрутные карты» движения.

Фактически мы работаем в парадигме сложной системы: надсистема (внешняя среда) - подсистема (внутренняя среда). В сложных системах трудно определить их состав и цели. Приходится применять метод дифференцирования – разбивать надсистемы на подсистемы до момента выделения простых систем, за тем интегрирование и прогнозный анализ.

1.9. Сбылась мечта Леонардо?

Идти нельзя остаться?

Грядет сложный парадокс раздвоения представления о том, что собой представляет современный человек и человек в будущем. Человек существо стадное, поэтому сигнальная система «свой-чужой» у нас развита и закреплена на инстинктивном уровне. «Для своих - все, для чужих – ничего». Но с изменением социума понятие свой-чужой меняется, меняются и критерии отнесения человека к «своим». С быстрым изменением социума критерии начинают меняться быстрее понятий и происходит сумятица. Коллективное бессознательное инертно и перестает быть полезным для формирования личного отношения. Приходится людям самим создавать социальные институты для ускорения формирования объективного коллективного мнения. Институты самовоспоможения.

Рыба гниет с головы. Руководители, которые отвечают за результат «живут» с процесса! Это экономическая модель воровства. Если чиновник, который должен отвечать за уровень жизни людей, отчитывается за количество проделанной работы и объем «освоенных» средств, то он всегда и безнаказанно сможет «отхватить» себе кусок блага. Мы не будем сейчас обсуждать истоки воровства. Это порочный круг бескультурия – процесс может оценить и бездарь, а вот поставить и оценить цели – это задача требует высокой квалификации. Т.е. наличия людей, чьи жизненные принципы чужды системе воровства. А чуждые элементы Система отвергает, что бы они не разрушили саму Систему.

То же и в бизнесе. Откатные схемы не позволяют внедрять прогрессивные технологии и, например, строить дешевые и качественные дома. Внедрение только консигнационных схем в системе снабжения стройматериалами может дать снижение себестоимости на 5-7%, что при том же уровне прибыли. В условиях рынка это снижение себестоимости квартиры не менее чем на 10-15%. При грамотном управлении

финансовым потоком, можно удвоить прибыль, но при этом все твои партнеры, акционеры и контролеры будут видеть сколько ты заработал на самом деле и...захотят пожить на этом празднике жизни. Это заденет интересы и чиновников и банкиров. В сегодняшней России ни один строительный босс на это не согласится. Все кто может отвечать за результат зависят от тех, кто за результат может не отвечать.

С безответственности и наплеваательства на результат экономики Государства начинается умирание народа. С безответственности за жизнь народа начинается умирание Человечества. Эти воры нас убивают. Уже не только внуки, но и дети наши не смогут жить прежней жизнью. Их внуки то же. Но понимание последствий воровства у них отсутствует – нет культуры жизни и бытия. Есть только четкое, но примитивное потребительское сознание – сознание того, что на Земле еще есть места, куда можно убежать с награбленным, прихватив в охапку своих детей и купить там частичку чужого блага. Хозяева тех земель более разумны и циничны. Они предлагают свои блага нашим воришкам по спекулятивным ценам. Правильно полагая, что вор не ценит украденное и разбазарит «свое» государство за мятный пряник. Для Запада наши воры – это интерфейс для перекачки ресурсов из слабой страны в сильную. Наших ресурсов из нашей страны. Такие люди для нас ЧУЖИЕ, они нам не нужны. Для Запада они то же ЧЮЖИЕ, но чужие нужные. Потому что они создают сверхотрицательный торговый баланс государства. ЧУЖИЕ в должности чиновника в чужой стране – это новый механизм эксплуатации колоний. Это новый мировой порядок. И нам, нашему обществу надо учиться создавать социальные институты, которые бы блокировали ЧУЖИХ, отторгали их не только из общества, но и, прежде всего, из администрации Государства.

2. Welcome New World

2.1. На бордаж мирового производства

Перо жар-птицы?

В новой реальности НЭПа регулирование надо проводить по четырем основным потокам: люди, информация, технологии и деньги, как эквивалент делового общения.

Постоянное привлечение инвестиций это тоже задача инфраструктуры. Надо не только быть готовым принять ресурс. Надо его активно выявлять и подтаскивать. Привлечение ресурсов это условие устойчивого развития, но не основная цель инфраструктуры. Основная цель – создать комфортную среду для жизни, где работа на общее благо дает возможность получать справедливую часть созданного общего блага. Это суть отношений, которые создаются при помощи инфраструктуры.

2.2. The plain planet (Плоская планета)

Бинарный мир?

Линейные модели хороши для первоклашек. «Как аукнется, так и откликнется». Они не учитывают наличие сложных неявных взаимосвязей, каких либо вне объектовых образований, полей взаимодействия. Управление с помощью этих моделей приводит к кризисам, как только мы выходим за рамки крохотного, ограниченного пространства. Мир усложнился настолько, что механистический подход уже не дает желаемого результата. Это во времена Рене Декарта можно было представлять мир как огромные часы, которые заводит Бог. Смоделировать такой мир можно было по кусочкам, отдельным часикам. Тогда было не важно, как устроены эти часики, лишь бы показывали одно время с часами Бога. Часики друг от друга не зависели. Пуля, выпущенная из точки «А» попадала в точку

«Б» до тех пор, пока не появился Лобачевский. В XX веке пуля, выпущенная из точки «А» попадает в человека «С» и с эти надо что-то делать.

Транзакции или инвестиции?

Маркетинг начинается с определения ключевой компетенции организации. Выявления того, на что компания максимально заточена, что у неё лучше всего получается. Все остальное строится вокруг этой ключевой компетенции. Умеешь выстраивать отношения со своими дилерами, значит надо наполнять сбытовые сети товаром. И весь маркетинг строится на стабильности качества продукта и скорости реагирования на запросы дилеров.

Умеешь хорошо производить продукцию, значит надо снижать себестоимость. И весь маркетинг заточивается на логистических системах – вовремя доставить дешевое сырье и своевременно поставить недорогую продукцию крупному покупателю.

2.3. E pur si muove! (И все таки она вертится! (итал.)

Крылатая фраза, которую якобы произнёс в 1633 году известный астроном, философ и физик Галилео Галилей, будучи вынужденным отречься перед Инквизицией от своего убеждения в том, что Земля вращается вокруг Солнца, а не наоборот.)

Шкала потребления очень длинная. Человеку надо много, от чашки воды до колонии на марсе. Человек, как единственное на земле животное, имеющее в своем подавляющем большинстве личные кредитные счета, является конечным покупателем любого продукта сделанного на Земле другим человеком. Будь то буханка хлеба или ядерная бомба. Человек в итоге платит за все, напрямую или через налоги. Но на промежуточных этапах, заказчиком продукта и плательщиком выступают другие, не физические лица. И любой бизнесмен, глядя на шкалу потребления, всегда может сказать, какой её участок ему нужен для бизнеса. Это называется «границы транзакций». И в этих границах транзакций бизнесмен выбирает конкретных заказчиков, за чьи деньги он будет окупать свои инвестиции. А заодно и поставщиков, на которых он будет наживаться. Модель, которая описывает эти идеалистические отношения бизнесмена называется «планетарная модель бизнес-сообщества».

Бизнес-сообщество это объединение людей, занимающихся делом на определенной территории. Имеет внутренний регулирующий орган.

Профессиональное бизнес-сообщество это объединение людей, занимающихся делом в определенной сфере бизнеса. Имеет внутренний регулирующий орган.

Кластер – объединение юридических лиц, ведущих свою хозяйственную деятельность на определенной территории в определенной сфере бизнеса. Кластер не имеет внутреннего регулирующего органа, его регулирование осуществляется извне государственными или общественными структурами.

Интегрированная бизнес-структура (ИБС) это объединение юридических лиц, связанных товарно-денежными отношениями. Имеет лидера, объединяющего всех членов своей хозяйственной деятельностью и осуществляющего регулирование деятельности ИБС. Регулирование может осуществляться непосредственно или путем делегирования функций. Выделяются четыре базовых типа ИБС: товарно-сырьевые; технологические; управленческие; сетевые.

В условиях непредсказуемого или скачущего спроса задача ИБС кооперироваться и стабилизировать сбыт через мировые рынки. Поддержка таких сбытовых интерфейсов обеспечивает увеличение прибыли участникам, т.к. сырьевая экономика стабильна, а не сырьевая колеблется. В России мы не знаем развитых ИБС, они еще не выросли из холдингов и теневых картелей.

Инфраструктура ИБС – способ защиты от неопределенности. Здесь важно все, даже единая лексика, как возможность одинаково мыслить.

Слияние и поглощение?

Анализ компаний по внешним данным позволяет выявлять «разрывы» между транслируемым во вне имиджем и фактическим состоянием компаний по диагностическим моделям. Анализ связей по картам стекхолдеров дает общую картину ИБС, в которые входит компания и её роль в них. Следовательно можно получать картину бизнеса со всеми вытекающими последствиями для принятия управленческих решений. Российский бизнес пока еще не научился строить непрозрачные рыночные фасады и нетрудно считывается извне. Редко кто у нас применяет технологии камуфлирования бизнеса. Однако с началом активной государственной пропаганды инновационного фрейма, примеры камуфлирования реального бизнеса «рыночными фасадами» в форме бизнес-инкубаторов и инновационных центров уже перестали быть редкостью. Конечно, для опытного исследователя, умеющего пользоваться матрицами бизнеса и другими современными инструментами бизнес-аналитики, выявить реальный тренд таких компаний не составляет труда. Но для общественности – это просто активные вестники подъема экономики государства. Про общественные организации мы пока не говорим.

Общность инфраструктуры подразумевает общность методов управления и единую координацию для маневра ресурсами. Создание инфраструктуры это как переход от собирательства к земледелию и скотоводству, т.е. переход от разовой кормежки к постоянному источнику достатка.

Но это еще и общность мысли и общность языка. Состояние языка отражает состояние в отрасли. Существующий в России бизнес-язык, его раздробленность, вызывает непонимание и траблы в работе. Сообщество бизнеса, как и любой социум, стремится устранить разноречивость и сплотить своих членов через общность языка. Общность понятий. Например через обучение по программам MBA. Но MBA это не наш язык. Это язык крупных корпораций, и прежде всего, западных корпораций.

Форма ведения бизнеса?

Мой опыт показал, что накануне кризиса политика директоров некоторых пищевых компаний была, мягко говоря, на уровне смеси НЭПа и военного коммунизма. Например, для вхождения в торговые сети использовались проверенные прошлым веком два приема: административный ресурс города и откат с закупки. Самые рискованные не эффективные методы рыночной экономики. Никаких попыток использовать инструменты интеграции и позиционирования, цехового лобби и кластерных объединений, воздействий на монополии сетей через механизмы общества и публичность.

2.4. Траектория падения камней

Освоение инструментов бизнеса имеет свои стадии постижения. Инструмент состоит из теоретической, прикладной и практической части.

Теоретическая часть описывает сам инструмент и принципы его применения. Она закладывает основы для совершенствования инструмента. В ней аккумулируется информация.

Прикладная часть представляет описание некой области применения, описание задач, которые инструмент позволяет эффективно решать. Его место в наборе основных практических инструментов. В ней идет трансляция информации во вне.

Практическая часть это то, как этот инструмент надо применять на практике. Это мера эффективности инструмента.

Вообще, для управления любой компанией достаточно планировать и контролировать всего четыре вида потоков: Информационные; Человеческие; Материальные; Финансовые.

Три условия успеха?

Модель бизнеса как таковая нас не интересует. Нас интересует управление бизнесом. Просто констатация состояния компании конечно хорошо, но на практике это не что иное, как спокойный сон собственника. Картина ясна – тревожность снята. И не важно хорошо или плохо – есть ясность, значит есть здоровый сон.

Когда мы говорим об управлении, объект и субъект управления – это всегда человек. Когда мы говорим о действиях, функция и процесс это одно и то же. Когда мы говорим о процессном управлении, мы говорим о целях действий людей. Каждый человек должен стремиться к единой цели, одной для всей социальной системы, для всей организации. Процессное управление хорошо работает, когда все процессы стандартизированы, а цели не меняются. То есть когда количество звеньев в цепи процесса невелико.

Если мы говорим о глобализме и глобальных корпорациях с их региональными центрами, когда система управления строится не по принципу жесткой последовательности исполнения процессов и гиперконтроле за ними, то там процессные цепочки длинные и издержки на предотвращение сбоев огромны.

А вот если мы говорим о глобализации, о глобально малом бизнесе, где управление построено по принципу обеспечения функционирования локальных малых групп, то издержки таких систем минимальны, потому что мы говорим о функционале этих групп и увязки их действий через саморегулирование. Затраты здесь составляют только донесение общих целей и определение критерий эффективности. А дальше идет обмен эффективности работы на ресурс. Т.е. действие групп определяется только их функцией полезности системе и никаких излишеств. Каждый руководитель на месте лучше видит, как ему организовать работу своей локальной группы. В конце концов мы все подчиняемся основному закону природы, а второй закон термодинамики гласит, что хаос можно снизить только в локальной замкнутой системе. Чем меньше система, тем больше в ней порядка.

Девять ключей бизнеса?

Прежде чем говорить об управлении компанией надо определиться с моделью управления компанией. Применение методологии «9 ключей бизнеса» имеет следующие основные преимущества:

- интуитивная понятность;
- универсальность;
- совпадение управленческой и диагностической модели;
- целостность (комплексность и взаимосвязанность);
- использование качественных и количественных показателей;
- дает возможность оценки эффективности и по KPI и по KFI.

(<http://www.ismss.ru/index.php?page=cyp2>)

Скажи мне, кто твой друг?

Любую компанию мы представляем себе как некую абстрактную систему. Это представление и есть модель компании. Чем четче и адекватнее реальному миру это представление, тем точнее будет управление компанией. К сожалению часто встречаем картину сочетания фрагментарного видения и идеалистической административной структуры.

Основная проблема моделирования – создание адекватной системы контроля. «Командир, который не требует доклада о выполнении своих поручений не управляет».

Оперативное управление возможно и на уровне фрагментарных представлений о компании, но для развития бизнеса этого недостаточно.

В биологии более примитивные организмы всегда побеждают более сложные. Если в коллективе не отфильтрован персонал и находятся особи с примитивным мышлением то они развалит весь коллектив. Такое мышление не просто выявить и внешне оно сразу не заметно. Но люди эти занимаются не решением групповых задач, а отстаиванием своих личных интересов и достижением своих эгоистичных целей. И они всегда своих целей в коллективе добиваются и, по крайней мере, хорошо разваливают коллектив. Очень часто они не саботажники, а наоборот – лидеры и карьеристы. И горе тому коллективу, в котором они из неформальных лидеров пролезают в формальные. И не надо заблуждаться, что вложив деньги в таких людей, повышая их квалификацию и образование, можно повысить их уровень мышления. Такие люди жестко держатся за свое место и выживают всех, кто не их при малейшей возможности. Ищут ошибки у других, что бы иные не нашли ошибок у них. А как известно, не ошибается только тот, кто ничего не делает. Хороший специалист может уйти, не вынеся скандалов и застоя, а приживалы не уйдут никогда. Это большая головная боль всех высших руководителей. Здесь работает только отсев, распознавание свой-чужой по критериям корпоративной культуры. Если корпоративная культура не выражена и формальна, да ещё и продвижение по службе зависит от стажа – примитивные особи её обязательно захватят и мы будем иметь ригидную организацию, которая может выжить только при нескончаемом ресурсе. Посмотрите, что у нас делается в госаппарате и в сырьевых монополиях.

Например, компания по разработке информационных систем наняла на работу дипломированного системного администратора. Сотрудник оказался слабым специалистом, но бурно имитировал деятельность и активно тратил бюджет на замену аппаратного обеспечения. Постоянные замены «железа» стали приводить к технологическим сбоям, что повлияло на качество и надежность создаваемого компанией программного обеспечения. Позже выяснилось, что он наладил систему воровства дорогостоящих деталей с их подменой на дешевые аналоги. Но, будучи человеком низкой культуры, сисадмин во всем обвинял исполнительного директора и регулярно писал собственникам докладные записки с требованием увеличить бюджет и оградить его от нападков исполнительного директора. Исполнительный директор быстро понял, что причина «халтуры» программистов в постоянных технологических срывах, но времени бороться с сисадмином у него уже не оставалось – приходилось постоянно зачищать «хвосты», что бы спасти компанию. Собственники видели аккуратные доносы на директора и его устные требования уволить «исполнительного и лояльного» сотрудника. В результате конфликта, собственниками было принято эмоциональное решение – уволить исполнительного директора. Факты воровства сисадмина выяснились во время инвентаризации, когда оборудование компании уходило «с молотка» за долги.

Еще особенностью менталитета в России является нежелание зарабатывать деньги. Вернее денег хотят все, но если для этого не надо ничего делать. Деньги в России всегда или воровались или находились, в крайнем случае дарились, но что бы заработать...это только в рамках привычного уклада жизни, чтобы общинники не пеняли за тунеядство.

Любая корпоративная культура использует инструменты управления, разработанные церковью. А развитая корпоративная культура имеет и подобную структуру. Это предопределено всей многовековой историей человечества. Точно так же строились и государства. Отличие честной компании от экономической секты такое же, как и отличие тоталитаризма от демократии – понятие Бога не заменяется на культ идола. Однако мягкая «подсадка» на картину мира имеет место быть, особенно когда в основе корпоративной культуры лежит протестантская этика...А без «картины мира» нельзя создать устойчивую сигнальную систему «свой-чужой» и надежно сплотить коллектив. Экономическая успешность определяется успешным стереотипом поведения, формулой поведения, которую изучал еще лауреат нобелевской премии по экономике Дениэл

Канеман. Она проста но при этом работает на протяжении тысячелетий: «Для своих все, для чужих ничего, для странников – закон». Чужие – это те, кто приблизился достаточно близко, что бы стать своим, но не стал, или свой, который стал изгоем. Все остальные странники и их большинство. Такой подход обеспечивает высокий экономический потенциал – сохраняй и приумножай. Сигнальная система «Свой-чужой» для честной компании базируется на принципе «он разделяет нашу картину мира – он не разделяет нашу картину мира». Для экономических сект действует принцип веры «Он верит в нашего идола – он не верит в нашего идола». Принцип действия сигнальной системы «свой –чужой» в честной компании заключается в этике поведения, а не в предпочтениях при разделении благ, как в экономической секте.

Принцип формирования членов коллектива строится на идеологии обывателей. Т.е. рассчитывается на людей, которые неспособны рожать идеологию, но способны воспринимать и разделять внешнюю идею, если она дает им стабильность в виде отношений. В качестве внешней идеи берется картина мира, потому что картина мира сама по себе рождает отношения и хорошо воспринимается большинством населения. Идея, оформленная в виде картины мира комфортна для людей. Удобно использовать мифологическое сознание человека для донесения идей не через логические конструкты идеологии, а через образы картины мира и статусные знаки. А, в стае образы и знаки воспринимаются наиболее четко и быстро. Работает коллективная психология, инстинктивно выработанная человечеством и закрепленная на генетическом уровне геном подражания. Используя религиозные инструменты управления, легко достигается эффект массовой причастности. Используя научно обоснованные Д.Адамсоном принципы формирования социального тренда – массовость, престиж, полезность – можно достичь высоких темпов экономической динамики. Только надо оговорится, что: - Престиж – это внутренне чувство каждого человека в виде комплиментарности к группе, позитивно влияющей на судьбу человечества, а не принадлежность к клану. - Полезность – это экономический результат. - Массовость закрепляется интуитивно понятной картиной мира. – Основной принцип – свобода совести и вероисповедания. Веря в своего Бога человек использует ту экономическую структуру, которая успешна в данное время на данной территории.

И сигнальная система «свой-чужой» тоже имеет экономическое выражение. Например, благотворительный фонд. Человек, разделяющий картину мира, где обеспеченные люди должны помогать обездоленным, дал деньги на благие дела. Он способствует развитию человечества на планете. Он – Свой. Человек, который разделяет картину мира, но пока не внес деньги – он странник, ему можно помочь определиться. Человек, который отказался вносить деньги – он Чужой, да же если на словах разделяет нашу картину мира. И отношение соответствующее – если человек не дает денег на благо, значит, он готов давать их во вред... Человек, который антиморален всегда чужой.

2.4. Я и мой начальник.

Люди с адреналиновой зависимостью, которым надо напряжение и соревновательные процесс хорошо подходят для бригадной работы на производстве. Таких сотрудников отбирает для себя фирма Тойота. При приеме на работу они проходят тест не только на коллективную работу, но и на удовольствие от решения задач «вызова» типа «кто быстрее соберет головоломку». Получая кайф от драйва на производстве, такой человек дома уже чувствует нехватку адреналина и стремится вновь на работу. Однако адреналинщики со временем склонны к срывам. Поэтому их роль в бригаде постоянно меняют, дают осваивать новые операции, делают планово-принудительную ротацию по цехам, обеспечивают медленный карьерный рост и дают цапки в виде внешних знаков различия. Например, разный цвет кепок. В рекламной фильме Тойоты показывают как

пример сотрудника, который за свою двадцатилетнюю работу заслуженно собрал кепки всех цветов, которые приняты на заводе... после чего его перевели на другой завод.

Кто дурак?

Условием стабильного развития любой системы является наличие внешней цели. Закон устойчивого развития: Планируются всегда цели, а не время или и пути их достижения. Во времени идет координация достижения целей. Обеспечение ресурсами это тоже мероприятие, которое должно быть выполнено вовремя. Достигается всегда тот результат, достижение которого контролируется и стимулируется. Если мы контролируем параметры достижения цели, мы достигаем цель. Если мы контролируем время достижения цели, то мы получаем отчет о выполнении планов. За что платится, то и покупается.

Лучшим носителем процесса является человек. Процессные карты, чек-листы и т.д. только помогают человеку освоиться со своими обязанностями и выполняют функцию удаленного зрителя. Управление идет через постоянное общение, через взаимозаменяемость, когда задается внешний тон, задается направление деятельности. При этом создаются мобильные группы, которые поддерживают заданное направление деятельности и опорные точки в каждом процессе в виде человека, ответственного за свой конкретный участок совместной работы. Мобильные группы обеспечивают приток ресурсов. Ответственный человек тормозит своих подрядчиков. И все идет по плану.

Кадровая проблема построенная на биологическом принципе «образец рекомендателя», когда руководитель подбирает к себе на работу людей, которые наголову ниже его. В результате берут людей не соответствующих квалификации. Все обычно блокируется на уровне HR-отдела, который принимает решения. Кандидаты с высоким уровнем сознания и квалификации просто отсеиваются, т.е. их уровень выше уровня менеджеров HR-службы. В результате повальная смена руководителей на испытательном сроке. Как результат - слив информации на рынок, негативный имидж в профсреде и потеря стратегического временного ресурса. Казалось бы, должен придти сотрудник более сильный, более умный, более развитый, более профессиональный и решить все стратегические задачи, нет, в жизни все не так. Приходят приспособленцы, забирают ресурс и, дай бог, если после этого уходят и дают шанс исправить другим свои косяки. А все потому, что пришедших кандидатов отсеивают по принципу «образец рекомендателя». Что бы избежать ошибок, часто вводят жесткие и формальные требования к кандидатам, что бы HR-специалисты не могли своевольничать. Но это не выход, т.к. подобный подход еще ниже опускает планку специалиста по персоналу, а он в свою очередь, снижает планку соискателя. Тем более, что мы знаем, как хорошо заботятся посредственные карьеристы о своих резюме и квалификационных документах. Кто делают дело, просто забывают следить за своими регалиями и выпрашивать «почетные грамоты».

Выход из тупика в делегировании полномочий и алгоритмизации процесса обратного отклика кандидата, если работаем «с рынка». Но лучше искать людей по связям и рекомендациям профессиональных сообществ. И, самое надежное – ротация кадров.

Персонал в компаниях, в большинстве своем не имеет фундаментальной подготовки в менеджменте и не может ориентироваться во всем многообразии инструментария, который предоставляет сейчас рынок. Это прерогатива руководства компаний, только не все руководители осознают свою миссию. Большинство еще управляет по старинке, выезжая на своих связях и чужом горбе. Они уже стратегически проиграли новому поколению менеджеров «Я-технология», только пока не хотят это признавать. Пока им дают ресурс и их «Мы-технология» хоть сколько-нибудь, да дышит, их снобизм непоколебим.

Что сказал Аристотель?

«Досуг необходим для счастья» Аристотель, Этика, часть II.

Что нам мешает выделять время для себя любимых? Страх упустить из рук бизнес. Мученический венец «заботы» о людях. Или просто не умение расслабляться без ущерба для здоровья!

А если серьезно, то виной всему стресс. Стресс из-за не успевания сделать, уследить, обдумать, не ошибиться.

Устранение стресса делается планомерно по двум направлениям:

1. Внешнее – целеположение и планирование;
2. Внутреннее – тренировка выносливости и эффективная работа

- управление своей энергией.

Действия в направлении 1 (Внешнее). Разделяем дела на свои и чужие. Чужие передаем тем, кто в них заинтересован. Свои дела раскладываем по рангам и делаем главные для себя. В 70-е годы XX века в США это была очень «модная» проблема, ей дали название: «Пересади обезьяну на другие плечи». «Обезьяна» это дела. Плечи подчиненных и менеджеров. Кто лопух, тот и несет обезьяну. Хуже всего менеджерам среднего – ответственности много, рычагов воздействия на клерков мало. Стресс, выгорание, пофигизм и деспотизм. Пожалуй, впервые со времен Адама Смита белые воротнички проиграли синим. Появился даже термин «эффект отсутствия на работе».

Действия в направлении 2 (Внутреннее). Здоровый образ жизни, правильное питание, режим сна и отдыха, семья и секс с одной стороны и оптимизация жизненного пространства с другой.

Хотели как лучше?

Стратегическое управление это процесс с циклом, время которого определяет высшее руководство. На установленный срок составляются планы по достижению стратегических целей, определяются промежуточные точки корректировки (обычно временные интервалы или границы финансовых показателей) и в конце срока делается актуализация стратегии.

Иерархия в стратегическом управлении:

1. Интерес
2. Политика как ограничения при достижении интереса (по факту условия безопасности)
3. Цели по своему позиционированию с учетом политики
4. Стратегия, т.е. действия по достижению позиционирования с учетом политических ограничений.
5. Промежуточные внутренние и внешние цели, для контроля достижения политических целей позиционирования

Модель должна давать риперные точки для раннего обнаружения и выявления трендов реального стратегического курса компании и давать комплексную картину изменения состояния компании. Модели бизнеса должны обновляться – это аксиома.

Зеркало заднего вида?

Финансы это отношения, более того, финансы отражают результат отношений, т.е. действие которое уже произошло. Управлять компанией через финансы это все равно, что ездить на машине, глядя в зеркало заднего вида. Человечество придумало много форм зеркал, но принцип от этого не изменился. Для НЭПа нужны другие принципы, принципы построенные на картине мира и её прогнозных моделях (например <http://ismss.ru/uploads/p5666.pdf>)

Сорочинска ярмарка?

Суть определения трендов при пользовании траекторной моделью развития компании. Нам не надо делать сложные диагностики и определять на какой стадии развития находится компания. Нам надо определить и выставить маркеры, которые покажут, когда надо начинать «рыпаться», что-то менять в стратегиях. Время моностратегий прошло. Сейчас время итерационных стратегий, набора разнообразных ухищрений, суммарный эффект от которых позволяет компании устойчиво развиваться. Траекторная модель отражает эффект от применения набора таких стратегий в виде зависимости финансовых и исчисляемых нефинансовых показателей компании от времени. Именно значения этих показателей и их соотношение выбирается в качестве маркеров, сигнализирующих о необходимости изменения в стратегиях компании. Траекторная модель не говорит о том, что и как надо менять. Она сигнализирует о том, когда надо начинать менять. Она обеспечивает ресурс времени для маневра. А время в информационном обществе входит в состав основных ресурсов и конкурентных преимуществ. Грамотно построенная траекторная модель позволяет это преимущество реализовать.

Например, в лизинговой компании маркеры были выставлены благодаря статистическому анализу финансовой и фискальной отчетности успешных компаний лизингополучателей, много лет работающих в конкретной отрасли: в строительстве, в грузоперевозках, в лесоперерабатывающей промышленности. Но для других отраслей таких маркеров нет. И компаниям надо применять свои собственные «системы раннего оповещения». Для этого используются различного рода управленческие витрины. Мне больше нравится работать с витриной, построенной на нечетких классификаторах. Используя свой мозг, как экспертную систему, имея свой опыт и знания, их удобно настраивать на компанию любого типа.

Волшебный пендаль?

Стратегемы это, прежде всего, не способ реагирования на штатные ситуации, а устранение неспособности реагировать на нештатные ситуации, способ нивелирования сбоев. Стереотипы успешного поведения очень ограничены во времени. Изменился рынок и ищи новые. А вот неуспешное поведение есть и будет всегда. И основная задача – научиться не делать глупостей. Ведь «самое дорогое на свете – это глупость, за неё дороже всего приходится платить» (А.А.Ванер, Г.А.Вайнер – «Эра Милосердия»)

Траекторная модель компании изначально создавалась как инструмент прогнозирования устойчивого или неустойчивого развития компании исходя из анализа финансовых результатов деятельности. То есть бралась некая историография из финансовых отчетов и, видя финансовый результат и состояния дел компании, вырабатывалось решающее правило, на основании которого устанавливались критерии устойчивого развития. За тем, используя нечеткие классификаторы, устанавливалась аларчи по основным показателям управленческого учета, которые сигнализировали о начале недопустимого состояния дел в компании. То есть уже на этой стадии моделирования собственник и руководитель могли видеть перспективу бизнеса – куда идет траектория развития – вверх или вниз. Этого уже достаточно, что бы принимать меры управленческого воздействия. А для инвестора – принять решение о инвестировании. Заказчиком такой модели являлись кредитные компании, у которых не было проблем с запросом отчетности от кредитруемых организаций. Но такой подход не работает, если нет возможности проанализировать финансовые отчеты многих компаний в отрасли. Конечно, можно создать индивидуальные управленческие витрины. Алгоритм построения таких витрин на основе нечетких классификаторов разработан и они хорошо работают, но в рамках одной компании. Их использование в инвестиционной деятельности для работы с потенциальным объектом инвестиций нецелесообразно, а зачастую просто невозможно.

Встал вопрос о качественной траекторной модели развития компании, использующей оцифрованные не финансовые показатели. Получая финансовые выборки по различным компаниям, мы стали разрабатывать критерии успешности компаний по нефинансовым показателям. Для этого взяли за основу модель компании «9 ключей бизнеса». Соединяя динамические показатели и показатели диагностики состояния компаний, мы выделяли успешные компании и рассматривали универсальные составляющие их бизнеса по видам деятельности. Например, сайт компании, поведение в отношении клиентов, построение рекламной компании, локация, состав стекхолдеров, интенсивность работы с целевыми группами стекхолдеров и т.д. То есть оценивали как признаки рыночного (клиентского) потенциала компании, так и признаки эффективности менеджмента. Далее разработали диагностические карты экспертной оценки и сформировали классы успешности. Таким образом, траекторная модель стала универсальным инструментом экспресс-диагностики состояния бизнеса без проведения внутреннего аудита компаний. Эта модель сейчас используется для оценки клиентского потенциала предприятий индустрии здоровья и эстетических услуг. Она позволяет выявить недостатки в организации бизнеса на объектах, начиная от локации и материально-технического оснащения и заканчивая проблемами в работе персонала. (Сноска: В нечетких классификаторах управленческой витрины на базе 1С-бухгалтерия могут использоваться как фактические, так и прогнозные показатели на основании предварительных заказов и заключенных договоров. Такие показатели это не только прогноз для руководства но и постоянно стимулирующий план для служб, в первую очередь для продавцов)

2.5. Феномен холдинга

Одни и те же грабли?

Принято считать, что бизнес характеризуется величиной «входного барьера», емкостью рынка, рентабельностью, сроком окупаемости инвестиций. Но часто забываются такие параметры как предельный масштаб бизнеса, количество участников и его структура. Немало важным фактором является и время оборота денежных средств в бизнесе. Именно не только в компании, но и через её стекхолдеров. Если в компании деньги могут обернуться 5-6 раз, то в целом через всех участников бизнес цепочки дай бог, чтобы они сделали один оборот. Учет этих факторов позволяет оценить степень устойчивости бизнеса, реальный эффект от вложений. Модели, которые позволяют учитывать данные факторы нужны для расчета издержек лоббирования (частным и не лучшим случаем является коррупция), а эти транзакционные издержки в России, где понятие инфраструктуры абстрактно, могут погубить любой бизнес.

Снизить транзакции помогает правильное построение структуры бизнеса. Мы используем для этого простые правила:

1. Все управление вертикально состоит из трех уровней с соответствующими подуровнями;
2. На верхнем уровне находится руководитель, чуть ниже службы охраны и разведки;
3. На среднем уровне находятся службы жизнеобеспечения и координации;
4. На нижнем – центры прибыли и, чуть ниже, все зарабатывающие подразделения (производители и продавцы).
5. Собственники не состоят в структуре бизнеса, по крайней мере, функции владения и управления разделены во времени и пространстве. Они определяют условия развития бизнеса и присваивают себе львиную долю плодов его деятельности.

По этой схеме изначально строилось все государственное устройство. Например в Киевской Руси:

1. Во главе Князь. Чуть ниже советники и воевода с дружиной;
2. Ниже стряпчие и дьяки;
3. За тем старшины, ремесленники и крестьяне.

Какие часто совершаются ошибки?

1. Охранники коррумпируются с центрами прибыли. Только представьте себе, чтобы княжеские дружинники (а именно они собирали подати на Руси) договорились за откат со старшинами и не додали в казну денег. А из чего им самим жалование получать? Но не забываете, что роль дружины сейчас выполняет фискал, бухгалтер. Работая в фирме он стережет долю государеву... каков учет, таков и налог.

2. Разведка начинает «смотреть в рот» хозяину, вместо того, чтобы шерстить рынок и генерировать идеи денег. За подхалимством идет воровство. Для этого князья держали шутов, чтобы слушать не лесть, а правду. Позже, в царской России, вводились должности товарищей министра и институт поверенных. Сейчас это маркетологи и консультанты. Правда я уже давно не видел принципиальных консалтеров, им ведь то же платят не по результату а за красивые глаза (если конечно под видом консалтинга не отмываются деньги или не выводятся капиталы в офшор).

3. Службы начинают «делать деньги», а не обеспечивать производство и сбыт. «Плох приказчик что спит, но хуже что ворует». Чем по своему результату воровство отличается от «саботажа»? Правильно, размером убытка. При саботаже он больше. И не важно, чем вызван саботаж, злым или добрым умыслом. Службы, зарабатывая деньги, меняют свой статус и становятся продавцами. Первыми «выбывают» юристы, информационщики и служба персонала. Зарабатывая деньги они автоматом саботируют свои функции. Звено служб выбывает из управления, оставляя хозяина без бизнеса. Отрезав веревку, не удивляйтесь что ведро утонуло в колодце. Нет ведра – нет воды, нет полива – нет урожая. А в «советских» холдингах «партуправляющие» сплошь и рядом доят из служб деньги под предлогом «докажи свою полезность». И они доказывают, подчас лучше чем «шляпы» на продажах. Что делается с нашими холдингами мы с Вами знаем, а теперь уже и не удивляемся.

4. Разведка замыкается на продажи. Маркетологи начинают снимать данные только от центров прибыли через системы CRM и отчеты о продажах. Это уже не разведка а аналитика. Так проще, удобнее, а, главное, только на это и хватает квалификации. Для компании означает потерю ориентации, связи с рынком. У хозяина выбор между «не знаю» и «не могу знать». Как принимать решение в такой ситуации? Правильно, так же как и сейчас. И не надо задавать вопросы о качестве нашей жизни. Как не видим, так и живем.

5. Прозрачность распределения дохода в компании. На Руси любое распределение денег не справедливо. Особенно, когда они уходят к собственникам, которые сами не пашут с девяти до шести на виду у всех сотрудников. Психология временщика неизлечима. А в бизнесе равенство потоков людей, денег и информации недопустимо. Это смерть для инвестиций и приращения благ, не говоря уже об основе капитализма – принципе эксплуатации человека человеком.

Существует еще и «внутривидовая» борьба. Частенько сталкиваешься с ситуацией в холдингах по продаже промышленного оборудования, медтехники или автотранспорта, когда ключевым конкурентным преимуществом является фирменный сервис. Но этот сервис заточен на конкретное оборудование и его издержки велики. Он сам не конкурентоспособен на рынке, требует дотаций или поблажек. Его бы рассматривать как благо и небольшой подсос денег с рынка, а его службы нагибают на прибыль и гнобят зарплатой без премий. Такой центр прибыли самостоятельно может заработать денег

только двумя способами: снизить издержки за счет качества; задрать цены для своих за сервисное и гарантийное обслуживание. Это убивает ключевые преимущества всей компании (цены вверх, сервис вниз). Зато все становятся одинаково... бедны, включая собственников.

Залог развития холдинга – грамотно выстроенная система конкуренции. На производстве цель внутренней конкуренции – экономия на себестоимости в обмен на ресурсы. В сбыте, маркетинге – цель сохранение валовой прибыли от продаж, создавая видимости конкуренции перед потребителем. Конкурировать без ущерба для маржинальной наценки и быстро маневрировать линейками продуктов. При этом для акционеров выгоднее регулировать производство через сбыт, а не через само производство. Иногда проще «играть» с производственной программой, чем с перепрофилированием. Эта политика позволяет успешно продавать через сбытовую сеть товары внешних конкурентов (контроль за рынком) и сопутствующие товары (глубина присутствия). При этом достигается экономия на логистических издержках. Если что-то не продается, то меняется только крайнее звено, работающее с потребителем. При этом под термином «меняется» надо понимать не «выгнать этих и нанять других». Меняются технологии продаж, маркетинговые «примочки», в конце концов, просто проводится новый инструктаж или тренинг продаж. Инвестиции в инфраструктуру при этом не обесцениваются.

Интегральные показатели формируются индивидуально для каждой локальной управленческой единицы. Они характеризуют поставленные передней задачи.

То же в холдинге – структура управления и группировки показателей у всех одинаковая, но суммарные показатели у каждой компании свои. Интегральный показатель, при желании, может быть выражен в единой шкале.

Скотный двор?

Мотивация труда в холдингах обычно тупа и примитивна. Во всяком случае, в большинстве их. Она привязывается к чему угодно, но только не к реальной роли, которую играют подразделения в интеграции бизнеса. Это относится и к наполнению ФОТ в подразделениях, и к вознаграждению руководителей. Уровень зарплат в подразделениях, которые обеспечивают конкурентные преимущества, может быть гораздо ниже, чем в тех, чья деятельность более понятна но менее важна. Зарплата руководителей отлаженных производств («дойных коров» по классификации BSG) может быть не сопоставима с зарплатой руководителей старт-апов («собак» и «звезд»), так же как не сопоставимы их психологические издержки. Но, главное, они мотивированы не на цели бизнеса.

(<http://www.ismss.ru/index.php?page=pag20>)

2.7. To know one's place (Знать свое место)

Планетарная модель?

Имидж руководителя может стать предметом шантажа. Например одна Московская компания разработала стратегию, в которой конкурентным преимуществом должны быть постоянные товарные инновации. Раз в квартал новая продукция или продукция нового вида должна выводиться на рынок. Но это дорого. Было принято решение снижать издержки, перекладывая затраты и риски на поставщиков. Для этого компании разрабатывала прототип нового изделия, выбирала потенциальных поставщиков подальше от Москвы, где не знакомы с тактикой компании. Затем засылали к потенциальному поставщику «казачка», который узнавал, кто есть кто в компании-поставщика, кто за что отвечает и их психологический портрет. Он договаривался о переговорах и уезжал. Затем к поставщику выезжала команда переговорщиков. При этом

в Компании заранее разрабатывался план переговоров с персональными целями, которых надо добиться от каждого из должностных лиц поставщика. Распределялись роли и «цели» между переговорщиками. Переговоры сразу же переводились на уровень специалистов «для технических консультаций». Информация собиралась и сводилась в единую структуру. В результате такой тактики у переговорщиков к концу переговоров была полная информация о сроках и себестоимости изготовления опытной, реальном экономическом положении поставщика, загрузки производственных мощностей и т.п. В результате руководителю компании-поставщика делалось предложение с минимальной ценой и сроками поставки без предоплаты. Не принять его было практически не возможно, т.к. сразу возникала угроза распространения информации о компании-поставщике в конкурентной среде. Торг допускался только по цене и это не случайно. Потому что на этом развод не заканчивался. Поступившая от поставщика опытная партия частично шла тут же в торговую сеть, а частично помещалась на складе в зону карантина как бракованная. Затем вызывался полномочный представитель поставщика и ему предъявлялась претензия о браке с требованием заменить всю партию за свой счет. Пока шли споры с поставщиком, компания получала отклик от торговой сети. Если продукция уходила – претензии к поставщику частично снимались за счет уценки опытной партии. И дальше шла работа в режиме получения продукции в форме товарного кредита. Если продукция не раскупалась, то поставщику выставлялось требование её забрать, а договор на поставку разрывался. Почти все убытки при этом ложились на поставщика. Насколько мне известно, эта компания работает и по сей день.

2.8. Cut one's coat according to one's cloth (По одежке протягивай ножки)

Через не выстроенное общение компании с клиентами и поставщиками происходят колоссальные коммуникативные издержки и слив стратегической информации через бухгалтерию.

Зная модель, всегда можно достроить целое. У компании есть внешние интерфейсы. Часто даже не определенные свыше, а стихийно сложившиеся. Однако, понимая картину бизнеса, можно найти неявные интерфейсы и считать нужную информацию.

В замкнутой экономической системе объем сбережений должен быть равен объему инвестиций. Если объем сбережений превышает объем инвестиций (сценарий Плюшкина), то экономика стагнирует. Если объем инвестиций доминирует – значит живем в долг или кого-то грабим. Инвестиционная модель, когда основной объем инвестиций реализуется вне страны, означает что нас грабят.

Имидж или бренд?

Мы гоняемся за новыми клиентами, забывая о том, что проще перестать терять клиентов и не заполнять рынок негативной информацией о себе. Да это и дешевле. Если вы не думаете о своем имидже, то и не обольщайтесь. О нем всегда думают Ваши конкуренты. Если Вы не считаете, что в Вашем бизнесе имидж важен, то Ваши клиенты думают иначе. Они судят о Вас не по ценам, а по деловой репутации.

Для раскрутки бренда есть много сценариев. Например, сценарий привязки к месту. Выбирается место с историей, значимое и с эмоциональной комплиментарностью. Находятся исторические связки бренда с этим местом, судьбами людей, вышедших из этого места, желательного могущих стать агентами влияния. И делается соответствующая PR-компания с целью перенести комплиментарность места на бренд. Что бы люди, покупая товар, гордились принадлежностью к великому, к славе предков. Интерес подогревается распространением «маленьких» историй, где бренд выступает связкой между покупателем и агентами влияния. Плюс акции типа «купи слоника и посадишь

дерево». Очень способствует повышению стоимости брендовой продукции. За прошлое и будущее люди охотно платят больше, чем просто за реальный продукт из настоящего.

Как себя вести?

Амплитудная модель реализуется через сетевой график с наложением периодов кубертации, внешней активности и внутреннего закрепления результатов. Все с учетом противофаз по стрелам короны (тактика коронного продвижения).

В любом проекте сперва определяется интерес инициатора, потом участников команды, потом инвестора. Посредникам – не разовая выплата, а кусок от общего дела, иначе они не будут надежными проводниками бизнес-идеи. Когда проект пошел и требуется наладить сбыт – посредникам наоборот дается разовая выплата.

Человечество везде одинаково, просто в других странах другие правовые механизмы. Опора на картину мира и религиозные инструменты управления стратегически дает большее экономическое пространство и гораздо большее количество людей, которые могут работать в этой системе.

Основная проблема инвестора в России это не защищенность. Не беззащитность, а именно незащищенность. Защита, физическая и правовая есть, но она не работает. Это объективное следствие изменяющейся экономической парадигмы. Прозрачность границ, невозможность выстраивания круговой обороны по всем сферам, включая информационную, требуют изменения принципов защиты. Сейчас единственная тактика защиты это быстрая реакция и раннее прогнозирование ситуаций. Создание таких управленческих систем, которые позволяют быстро реагировать на внешние факторы воздействия и четко обозначать свое присутствие, что бы пресекать любые факторы агрессии. Эта тактика подразумевает развитие инфраструктуры, т.е. управляемых каналов регулирования основных потоков (деньги, люди, информация и материальные ресурсы) в купе с инструментами управления. Принцип формирования инфраструктуры очень прост – десятина от дохода + воля и освоение личных навыков управления инфраструктурой. Надо самому научиться быстро и безопасно пользоваться благами такой тактики.

Сколько вешать в граммах?

Инвестиционный бюджет иностранного филиала (проекта) или приобретения бизнеса в другом регионе (государстве) имеет ряд особенностей.

При расчете параметров инвестиционного бюджета в проект на выбранной территории рассматриваемой страны обычно рассматривают внутренние и внешние факторы инвестиций.

Только совокупность внутренних и внешних оценок может дать необходимое представление о рисках, сопровождающих инвестиционную инициативу.

Для оценки параметров внутренних факторов инвестиционной инициативы делается анализ чувствительности проекта (срок окупаемости, прибыль и т.д.). Рассчитывается эталонная ставка кредитования, исходя из пределов процентных ставок для выбранной страны и рейтинга компании. Одним словом – определяется «запас финансовой прочности» инвестиционного проекта.

Внешние факторы оценить труднее. Оценивается устойчивость и враждебность бизнес-среды. Требуется мониторинг макроиндикаторов рынка - выбор критичных индикаторов и выставление алерты. И здесь начинаются основные трудности. Это трудности не измерений выбранных индикаторов бизнес-среды (современные математические инструменты позволяют оцифровывать казалось бы не исчисляемые факторы). Это трудности выбора. Выбора оптимального, необходимого и достаточного, набора макроиндикаторов бизнес-среды и, самое сложное – достоверных источников информации для их оценки. Как раз для решения этих задач и создавалась когнитивная модель бизнес-среды. Для каждого региона и для каждой страны она имеет свои

параметры, но набор базовых конструкторов везде схож. Созданная для Северо-Западного региона модель показала свою универсальность при моделировании ситуаций и в других регионах.

Кризис системы наступает когда идеал стандартизируется. Это признак необходимости качественного перехода, системного скачка. Например, медицина создала образ идеального человека и стала определять болезнь как отклонение от идеала. Такая стандартизация привела к развитию технологий диагностики и медицинских машин, не за горами создание врачей-роботов.

В экономике то же самое. Человек идеализировал свою меркантильность. Появился стандарт человека экономического, живущего ради выгоды и денег. В результате мы имеем современную финансовую систему с её затяжными кризисами. Реальные интересы человека не соответствуют идеалам денежной системы и это ведет к дилемме - изменение экономической системы или изменение человека. Пока система побеждает и формирует ряды «меркантильных КЮ».

2.9. Товар или инфраструктура

Время – деньги?

Почему инфраструктура когда мы говорим о защите инвестиций? Потому, что защита инвестиций это прежде всего возможность контролировать расходы и концентрировать доходы с одной стороны и возможность быстрой переброски капитала с другой. То есть вкладываем основные капиталы в то, что приносит максимальную прибыль сейчас и защищаем минимальными вложениями те направления, которые смогут принести максимальную прибыль потом. При этом соблюдаем баланс между доходностью и стабильностью. И ещё, доходность не должна завесить от наличия у инвестора свободного времени и ресурса внимания. А все это требует системных инфраструктурных решений, и прежде всего, в правовой области.

3. No CYBER, go to HYBER

(мы не роботы – мы люди)

3.1. Глобальный тренд (The global trend)

Я люблю тебя, жизнь?

Сейчас человеческое общество и мировая интеграции экономики настолько усложнилось, что прямое управление процессами их развития стало невозможно. Физически возможно только создание трендов, по которым может идти развитие и частичный контроль основных потоков (люди, финансы, информация и материальные ресурсы). Выявление, а главное, создание трендов развития, определяет компетенцию правительств. От простейших трендов типа «мода», до сложных трендов типа «образ жизни». От эстетики до идеологии, через фреймы и создание ценностей. Это просто геополитика, это просто наша с вами жизнь.

Бич цивилизации?

У нас плохое отношение к природе и экокультура (как и отношение к историческому наследию) и использование природы с учетом снятия локального антропогенного фактора. Дом отдыха академии наук реликтовые озера которыми гордится Финляндия. Как только сделали стоянку для туристов, место потеряло престиж.

Дырка от бублика?

Нельзя делать ставку на природный фактор – наша культура не позволяет природе сохраняться. Использование природного фактора только для лакшери сегмента. Даже люкс-сегмент – это просто хорошая уборка: отсутствие мусора и люди, которые приезжают уже приучены, что гадить непристужно, престижно, когда чисто и красиво.

3.2. Фрейм новой жизни

Терминатор возвращается?

Личностная причастность определяет отношение. Например, личностная причастность к идее или найденной информации гарантирует её внедрение и использование.

Больше трёх не собираться?

Отрицательный торговый баланс – разница в добавочной стоимости на продукцию. При одинаковом расходе ресурсов, цена на продукцию разная. При товарно-денежном обмене, ресурс у одной из сторон «вымывается». Это достигается различными способами умышленно и неумышленно, но определяется статусом сторон – участников обмена.

На кончиках пальцев?

Формула успеха рыночной структуры. Бизнес 20 века – ты находишь проходное место, занимаешь деньги, ставишь киоск, выставляешь товар и «стрижешь бабки» с потока.

Бизнес 21 века – находишь свою область полезности, кооперируешься и осваиваешь фрейм, прицепляешься к мировой экономике и «снимаешь деньги со своей территории» по всему миру.

Эмоциональный маркетинг: комфорт отношений, комфорт чувств, комфорт жизни. Та энергия, которая приходит и сохраняется с этим комфортом и удовольствием, людьми ценится гораздо важнее, чем деньги. Но только тогда, когда уровень их благости позволяет вкушать радость жизни, без адреналина выживания.

Принцип «Мы-технология»?

В современном мире надо пропагандировать образ жизни, образ мыслей и, да же, образ действий. Уклад жизни так быстро меняется, что людям требуется быстро искать успешные модели выживания. Раньше образ жизни передавался через воспитание в семье. Сейчас эта функция переходит в общество – школа, работа, тусовки. Идет атака на идеалы и картину мира, которая в России усугубляется беззаконием. Человек постоянно перемещается из одного малого социального сообщества в другое и нуждается в безопасном образе жизни. Рассказать каждому что, где и как надо делать и доказать правильность аксиом практически невозможно. А вот использовать природный механизм выживания – ген подражания, принцип «делай как я» - очень даже запросто. Способность человека вырабатывать у себя условные рефлекс и эмоциональный настрой на типовые ситуации практически безгранична.

Я использую этот принцип для быстрого обучения: проекты «ТСЖ», «Курс Молодого Бойца современного Российского бизнеса», «Холдинг на ладони» и др. (<http://www.ismss.ru/index.php?page=cyp-bk>)

Акцент на ценностях и смыслах?

Ценности существуют в образах и неких символах. Они не должны быть оторваны от жизни. Например, для футбольных фанатов эмблема их команды имеет

ценность, а приобретение вещей с такой эмблемой имеет смысл как знак социальной принадлежности.

Атрибуты ценностей (символы) используются для переноса ценностей при управлении социальными процессами, например в рекламе для создания моды. Ценность стимулирует действие, придает смысл поступкам, т.е. снимает проблему выбора.

Эмблему НЭПа еще предстоит создать, но ценности уже понятны: религия в основе фундамента, примат фундаментальных потребностей человека, постоянная корреляция между фундаментальными ценностями и сиюминутными потребностями, привязка к территориальным особенностям, воспроизводство и рост ресурсов, масштабирование НЭПа на внешний рынок, сбалансированность потоков и др.

Если приоритеты капиталистической экономики: государство; территория; общество; человек. То приоритеты экономики со смыслом наоборот: человек; общество; территория; государство.

3.3. Рубим сук, на котором сидим (Eat the seedcorn)

Экономика должна быть экономной?

Иосиф Виссарионович Сталин очень любил экономиста Леонтьева, не смотря на то, что тот эмигрировал «на дикий запад». Моделирование межотраслевого баланса при помощи набора линейных уравнений было идеально для советской экономики. Модель Леонтьева предусматривало планирование фондов, а это главный идеологический фактор соцэкономики сталинского периода. Только представьте себе. Как это удобно для НКВД: руководителю дают фонды и план производства; если выполнил – молодец, достойный хозяйственник; а если не выполнил – давай в ГУЛАГ, на лесосеку и своим ударным трудом доказывай правоту нашей экономики и исправляй свою «нерадивость». Всегда есть крайний, враг, который мешает победной поступи рабочекрестьян. И к ногтю всех прижимать удобно – не дал фондов и крути кем угодно. А, главное, идеальное управление азиатской формой производства, сложившейся в России. Через план все от всех отбираем, через фонды маленько раздаем. Остальное на благо номенклатуры. Уровень лояльности народа регулируем уровнем дефицита. Всех «вяжем» повальным воровством. Народ с властью едим иллюзией народной собственности. Парткомы и месткомы как отдушина для слишком ретивых. Страшный внешний Враг и границы на замок от тлетворного влияния... Ради такого инструмента стоило приглашать Леонтьева для консультаций.

Поддерживать сейчас азиатский способ производства с помощью налогов и прав частной собственности ох как трудно. Народ конечно «повязан» поголовным нарушением законов (они так и составлены). Но единить людей и чиновников нечем. Внешний враг стал мечтой жизни. Отдушин нет, внутреннего врага искусственно вырастить не удастся. Слишком велика конкуренция со стороны госаппарата. Поток изъятия результатов труда еще хоть как то удалось наладить через фискальные сборы, а вот распределение под контроль не взять. Вернее не взять ту часть, что должна в общество возвращаться – по пути все разворовывают без меры и предела. А это уже политический кризис, а не издержки экономической теории. А всего то надо поменять подходы к моделированию макроэкономической системы. А там, глядишь, и национальная идея родится. Нормальная, духовная, а не футбольный мячик с пивной банкой. «Мы являемся носителями русской духовной культуры, с её свойствами, с переживанием Бога как предельной красоты, истины, и правды, и жизни, воплощенными в богослужении, в благоговейном его совершении». (Митрополит Сурожский Антоний –«Мы должны нести в мир веру...»).

Приплыли?

Персонал, который сейчас есть в компаниях в подавляющем своем большинстве не имеет хорошей базовой подготовки и не в состоянии ориентироваться во всем том многообразии инструментария, который представляет сейчас рынок, не могут отделить зерна от плевел. В этом отношении повезло компаниям, которых жестко накрыл экономический кризис. Они были вынуждены совершенствоваться, искать качественный персонал и развивать свою конкурентоспособность. Они вынуждено поднялись на современный уровень управления бизнесом. Те же кто в кризис выплыл на своих связях и административном ресурсе уже сейчас стратегически проигрывают. Они работают неэффективно, а значит их корабль уже дал течь, даже если они этого не знают. Но, как показывает наш опыт, даже не зная, они об этом догадываются. Очень трудно выключить эмоции. Мы привыкаем к персоналу, привыкаем к рынку и ничего не хотим менять. Человек вообще существо ленивое и принцип «как ни будь да образуется» наверное вечен. Жаль что он не дает вечного спокойствия и стабильности. Мир меняется и меняется рынок. Приходится либо меняться вслед за ним, либо уходить на покой.

3.4. Новая экономическая парадигма

Если гора не идет к Магомеду?

В нашей стране реальные инновационные процессы идут медленно. Оно и понятно – не определено важное звено в матрице инновационного бизнеса – «поляна» игры. Капитал определен – государственный и частный, в т.ч. промышленный. Игроки определены – молодые ученые и энтузиасты. Закон более менее позволяет работать, хотя и не защищает должным образом авторские права на международном уровне.

А вот поляна не определена – сегмент рынка в стране не выделен. Кроме Сколково и нескольких Академгородков. Попытка подтянуть ВУЗы провалилась. Массового ТРИЗовского движения уже нет. ВПК с его бюрократической системой и талантом проедать ресурсы по принципу «Мы-технология»? Поляна может быть определена либо через изменения в законе, либо через привлечение новых игроков. Но за новыми игроками должен стоять и новый капитал. А это тоже требует изменения закона. Все упирается в ригидность власти и государственный принцип «Мы-технология».

Мыло, мочало, начинай сначала?

Проведение маркетингового обсуждения продукции имеет смысл пропаганды принципов избирательного потребления. Целевая аудитория может не соответствовать интересам производителя, но она всегда будет соответствовать интересам общества. Все, кто хочет на этом зарабатывать, должны улучшить мир, в котором живут и улучшится сами. Отсюда принцип открытости и кажущаяся циничность, как отражение жесткой реальности мира. Мы никого не призываем ничего покупать. Мы просто вместе смотрим на те продукты, которые нам предлагаются, оцениваем как они повлияют на наше благо, на наш образ жизни. Как результат – отсеивание тех продуктов, которые нам не нужны, чтобы производители не тратили время и силы на их производство и зря не расходовали ресурсы нашей родной планеты. Чтобы те кто производит, пользовались тем, что сами производят. Чтобы все жили по совести. Чтобы продукция была полезна для человека и способствовала выживанию человечества как вида. Это основной принцип избирательного потребления. Разумное потребление учитывает полезность для человека. А избирательное – еще и полезность для человечества. Потому что в жизненный цикл продукта входит еще и его утилизация, которая то же отнимает ресурсы планеты. Мы уже перевалили по численности за семь миллиардов. Золотого миллиарда на земле уже не будет, если конечно не разрушить всю биосферу планеты. Уже пора не только думать, но и действовать в направлении выживания на планете.

Если б не было трубы?

До сих пор ВУЗы учили менеджменту, пригодному в условиях «трубы», т.е. в управлении условиях наличия явного ресурса. Эти знания и раньше были применимы только для крупного бизнеса, оставляя малые предприятия без кадровой поддержки. А сейчас эти знания уже морально устарели даже для корпораций. Новое образование должно давать систему навыков жизни, экономического выживания «без трубы», компетенции зарабатывания ресурса. Принцип: сосредоточился на пользе – заработал деньги.

В новой эпохе – новая логика бизнеса. Логика, которая позволяет работать в условиях перманентного отсутствия ресурсов. Принцип: польза=значимость=прибыль. Любой бизнес всегда содержит ответ на семь вопросов: Кто, что, где, когда, как, зачем и почему? Дело только в порядке ответов. Когда ресурс перманентно отсутствует, ресурсом становится польза и значимость для клиента и общества. И первым вопросом становится не «Кто?» а «Почему?» и «Зачем?».

Центрами силы в мире, как не парадоксально, являются курорты, где люди набирают силу, восстанавливают потенциал. Центрами силы в бизнесе должны быть исследовательски-консалтинговые-обучающие центры - лидеры бизнес-сообществ.

3.5. Выращивание кластеров (Development clusters)

Большую роль в формировании кластеров играет система ценности, а значит – система стандартов. Мало кто знает, что на стандартах их разработчики зарабатывают очень хорошие деньги. При этом используется всего один бизнес-инструмент – сертификация. Сертификация это инструмент, который позволяет делать две основные вещи:

1. Транслировать свои ценности, их распространять и пропагандировать;
2. Создать источник финансирования распространения своих ценностей.

Это как костер – разжег и грейся, вари кашу, угощай друзей. Что дает сертификация пользователям? Это, прежде всего возможность использовать в своих целях те ценности, которые соответствуют трендам общества. Способ сказать людям: «Я свой, я как все, иметь дело со мной престижно и полезно». Включить механизм прибыли на полную катушку. Прибыль максимально тогда, когда продукт соответствует основным трендам общества. Д.Адамс определил это как соответствие трем условиям: массовость, престиж, полезность (при этом термин полезность не имеет четкого определения и сугубо индивидуален).

Сертификация специалистов дает еще одну пользу. Она позволяет объединяться людям, имеющим единое представление о мире, разделенное видение проблем. Она дает площадку для развития общих идей и своего личного потенциала. Особенно это важно для людей, которые поднялись до уровня самореализации через творчество. Это суть полезности правильной системы сертификации. Мы здесь не рассматриваем случаи, когда добровольная сертификация вводится через административный ресурс для сбора денег в пользу чиновников. Или когда сертификация как маркетинговый инструмент сопровождает систему распространения товара. Грамотно и правильная сделанная система сертификации рано или поздно становится инструментом оценки полезности бизнеса со стороны общества, инструментом рейтинга. Публичным моральным регулятором рынка, соответствующим принципам новой цивилизации.

В таких системах транслируемые ценности соответствуют ценностям общества и трендам его развития. Они определяют престиж сертификации, избранность и элитарность, которую еще надо заслужить. Система распространения информации

определяет массовость, а проактивность обеспечивает полезность. Гаджеты, в виде красивых сертификатов, знаков причастности и т.п. усиливают эффекты и сплачивают участников системы сертификации.

Успех сертификации определяется следующими факторами:

1. Узкая специализация и направленность.
2. Транслирование ценностей, одинаковых как для производителя, так и для потребителя услуги.
3. Патронаж государства как главного игрока на рынке. Продвижение с помощью государства тех, кто отвечает требованиям государства.
4. Наличие информационных систем распространения положительного опыта предприятий, а не их рекламы. Сертификат это подтверждение их практики и свидетельство заботы о клиентах.
5. Популяризация вида услуг, как продолжения потребностей человека в здоровом образе жизни. Мы не абстрагируемся от человека, а помогаем ему.
6. Исследование потребностей человека и востребованности услуг. Участники сертификации получают информацию о востребованности услуг от потребителей, а не от поставщиков оборудования и косметики. Информация не искажается ради выгоды поставщика.
7. Проведение просветительской работы с получением обратного отклика и транслирование его участникам Системы сертификации.
8. Подготовка к сертификации неформальна. Выявление трендов и составление прогнозов развития рынка и востребованности услуг дает возможность участникам сертификации и будущим участникам (инвесторам) на стадии подготовки к сертификации получать стратегическую информацию, нужную для планирования бизнеса. Зная, что и сколько будут покупать завтра можно планировать инвестиции и исключить ненужные траты.

В этой сверх конкурентной среде малейшее преимущество в виде положительной рекомендации третьей авторитетной стороны (за которой стоит государство), уже обеспечивает репутационное преимущество и поток клиентов. Отклик = сертификат.

3.6. Проектируем услуги (esigning services)

Курица или яйцо?

Маркетинг это прежде всего коммуникация с клиентом и получение от него обратной связи, т.е. донесение «полезности» и её отражение по всем видам коммуникаций.

Проектирование услуги это практически подготовка всех материалов для дистанционной продажи услуги. Встаем на место потребителя. Смотрим все варианты услуги, которые могут быть потребителю оказаны. Смотрим все варианты услуги, которые могут быть потребителем востребованы и их интерпретации (разность понимания и предложения). Делаем такой стандарт предложения, по которому потребитель может сам выбрать себе тот вариант услуги, который ему льнет (цена, качество, сервис). Составляем алгоритм коммуникации, защищенный от дурака и интерпретаций. Заточиваем сервис-службу под эти процедуры и делаем стандарты обслуживания. Доводим алгоритм взаимодействия (продажи) до агентов, которые специалисты не в услуге, а в продажах. Контролируем нахождение агентов в местах обитания потенциальных клиентов. Нам, по сути, не важно, где технологический центр услуги, нам важно, что бы её продажа была в месте, где её купят, а результат соответствовал ожиданиям покупателя. А агентом вполне может быть и просто робот. Именно поэтому, сейчас стали востребованы исследования поведения человека, его реакций и когнитивных моделей поведения. Это все деньги – меньше сбоев, меньше издержек и больше продаж.

Здоровье современного человека начинается с разумного отношения к своему телу. А точнее, с регулярного разумного отношения к своему телу. Россиян всё активнее призывают вести здоровый образ жизни, т.е. ответственно относиться к себе, своей жизни, своему здоровью. Воспитание в стиле здорового образа жизни во многом должно опираться и на эстетические ориентиры – более наглядные, чем угрожающие, но абстрактные (особенно с точки зрения молодежи) заболевания.

Но дело не только в здоровье и оздоровлении. Ведь качество нашей жизни определяет не только отсутствие болезней. Качество жизни – это и удовлетворение духовных потребностей, и морально-психологический климат, и душевный комфорт и, конечно же, уровень потребления необходимых товаров и услуг.

Задача воспитания людей нового времени, людей НЭПа, давать людям не просто знания или образование. Давать систему экономического выживания. Выживания как смысл жизни, но не любой ценой. Задача любого организма на Земле – выжить и продолжить род. Людей становится все больше. Ресурсов – все меньше. Скоро закончится «труба» и природа. Выжить в таких условиях становится почетно. Это выживание со знаком «плюс». Выжить в условиях города очень трудно. Сколько из нас могут сказать: «Я выжил! Я молодой! Я бодрый! Я вырастил детей! Я хожу на любимую работу! У меня полно энергии! Мне всего восемьдесят лет! Я проживу еще сорок лет и напишу книгу о своей жизни!». И это будет книга о любви и Боге в сердце, о служении людям и чистоте духа.

Поменялись критерии жизни, поменялись критерии человеческой элиты. Мы обращаемся к элите будущего, к людям, которые возьмут на себя ответственность освоить знания жизни и нести людям помощь для выживания. Помогать себе и своим близким жить правильно, создавать свои, личные, стереотипы здоровой и энергичной жизни.

3.7. Стратегия НЭПа

Что есть «новый» бизнес?

Это бизнес, который должен научить все остальные бизнесы жить в гармонии с миром, где все пронизано заботой о человеке. Это экономический предвестник нового подхода к бизнесу, где вся деятельность направлена не на прибыль, а на пользу, рациональное использование всего, что человека окружает.

Ресурсы планеты истощаемы. Истощаемы и ресурсы человека. НЭП это другая парадигма отношения к жизни и другая парадигма бизнеса. Это самый новый вид бизнеса, который сейчас есть. НЭП-это движение от прибыли к пользе. В нем уже нет понятия главный, в нем есть понятие опережающий, где есть единое понимание пользы от высшего звена до низшего. В нем не работает и уже никогда не будет работать старая управленческая парадигма «товар-деньги-товар». НЭП-это не новая волна, не «нюн эйдж». Поэтому он и стоит немножечко на обочине капитализма, это не конвейер, на котором эмоционально сгорают люди и, в первую очередь, руководители.

НЭП использует другие управленческие инструменты, которые порождают другие отношения в бизнесе, в коллективе, другое отношение к клиенту. НЭП это область, куда стремятся люди из разных сфер деятельности. Стремятся к более гармоничным отношениям, гармоничной жизни. Это создание пользы, которое определяет успех бизнеса, в том числе и прибыль, а не наоборот. Это отход от временщительства в пользу стабильного развития и открытости.

В НЭП стремятся и промышленники, и медики, и экономисты, и юристы, и архитекторы, и технологи и конечно же, сами клиенты, т.е. мы с вами.

НЭП несет новый подход, который в ближайшее время станет нормой для всех бизнесов. В нем сейчас воплощаются правила будущего, которыми воспользуются за тем все остальные, потому что мы все идем в это будущее. И подтянутся все остальные очень

скоро. За 40 лет работы Римского клуба лучшие умы планеты уже все просчитали. Мир уже вошел в эпоху постиндустриальной цивилизации, мы все уже там с 1973 года. Дефицит ресурсов уже начал давить, идут и усиливаются мировые кризисы. А в 2020 году переходный период закончится и начнется всеобщее становление постиндустриальной цивилизации, придет время НЭПа.

В НЭПе нет ни нефти, ни газа, ни трубы. Есть Природа, есть Человек и его потребность жить, принося пользу. Печь хлеб, что бы приносить пользу, шить рубашки, что бы приносить пользу, «резать» трубы на ветрогенераторы и аттракционы, что бы приносить пользу. Например, возьмем мега корпорацию по продаже бананов. Бананы везут из Эквадора в судах-рефрижераторах. Кончится топливо и возить бананы в Европу станет не выгодно. А бананов хочется. Значит, изобретем новые материалы для теплиц и будем выращивать бананы на фермах, как ананасы в эпоху возрождения. Будем есть бананы не сжигая мазут, не вырубая джунгли, не загрязняя Землю. А из судов-рефрижераторов можно сделать приливные гидростанции.

Правильно поставленный бизнес - прибыльный. Польза приносит деньги, а не наоборот. Ценны не деньги, а жизнь, не депозиты, а энергия. Товары для жизни, а не жизнь для товаров. Ценности и приоритеты еще только становятся на свои места, а технологии НЭП уже позволяют ими руководствоваться и правильно жить. Поэтому мы ими и занимаемся, чтобы быть готовыми ответить на вопрос Человечества – как жить дальше.

НЭП - это новый социальный институт, имеющий большой идеологический потенциал, способный активно влиять на всю систему нашей жизни и отношений, изменять наши привычки и убеждения, перестраивать и формировать систему ценностей новых поколений.

3.8. Новая парадигма

Ночной ларёк?

Полезность – это основная формула успеха современной рыночной структуры. Как делался бизнес в прошлом веке? Находили проходное место, ставили киоск, завозили товар и наваривали деньги.

В 21 веке – находишь область полезности, занимаешь её и получаешь за свои услуги деньги.

Разница такая же, как между эко-проектами в России и в Европе. Экологический проект по Российски – находим чистое нетронутое туристами место, ставим «очаг цивилизации», гадим все вокруг и ищем новое чистое место...

Экопроект по Европейски – находят загаженное место, облагораживают его, очищают, ставят экоотель и экомагазин.

Просто Европа уже прошла «наш» путь и у неё не осталось свободных чистых уголков природы. Впрочем, технологии 20 века работают и еще будут долго работать у нас в стране, по мере «развития» капитализма в патриархальной «глубинке».

Я пошел поэтому же пути. Сперва бизнес по старому - создание команды, потом поиск проходного места, потом продажа услуг и создание капитала. Затем бизнес по новому – поиск фрейма, в котором есть оплачиваемая идея, «столбление» территории через функции полезности и сбор денег с позиционирования.

Многие направления бизнеса, испытавшие в последние годы трудности, всё еще уповают, что пресловутый финансовый кризис является временным явлением. Но эти несколько лет изменили не только бизнес-среду. Потрясения мирового рынка проявили и вывели на экономическую арену всё то, что давно назревало в обществе.

Острая потребность в качественном сервисе и продукции, колоссальные возможности и привлекательность интернет технологий, новый уровень понимания

потребителем экологических проблем, смена поколений, сошлись в одной точке - общество готово к осознанному и избирательному потреблению, что особо актуально для больших городов и самой активной части потребителей.

Бизнес качества жизни - новая формация, растущая на фоне всемирных изменений в культуре и структуре потребления.

Для современной России тематика качества жизни имеет особое значение и более глубокие аспекты, т.к. совпадает с происходящим сейчас становлением российского сервисного бизнеса и актуальностью развития территорий. Теперь успешное развитие требует и нового понимания, и новых технологий, и уникальных, но выверенных решений, особенно на фоне тех инвестиций, которые идут в сферы оздоровления, отдыха, строительства, социально-бытовую инфраструктуру, эко проекты. Эти новые услуги и продукты, а тем более существующие предприятия не могут быть эффективными без четкого понимания их сегодняшнего места на рынке и их нового клиента. В этом вопросе - фактически в вопросе «жизни и смерти» бизнеса - пока ещё применяются привычные и уже неэффективные принципы, что часто списывается на другой кризис - кризис маркетинга и управления.

Появившаяся сейчас острая необходимость бороться за финансовый результат заставила профессионалов признать, что большинство готовых решений, основанных на зарубежном опыте, не дает у нас ожидаемых результатов. Не стоит обольщаться и на счет исключительного первенства мирового опыта - ряд направлений, например маркетинг территорий, профессиональное управление в wellness и многие другие, находятся в самой ранней стадии развития во всем мире и так же переживают серьезный кризис.

Исследование факторов влияющих на современный рынок в совокупности с социально-психологическими изменениями потребления и долгосрочными мировыми трендами, дает нам основание утверждать - бизнес качества жизни - это отдельное новое направление, предъявляющее особые требования, но и дающее преимущество своим пионерам. Это бизнес, за которым будущее.

Такой подход направлен не только на обеспечение населения комплексными и качественными услугами. Он делает возможным эффективное развитие структур, нацеленных на внедрение новых стандартов и технологий оказания услуг и связанных с ними продукции и оборудования.

Это задача особо актуальна для российского рынка, т.к. большинство получаемых сегодня зарубежных косметологических «новинок», технологий и просто идей часто базируются на разработках наших соотечественников.

Отсутствие сформированной культуры ведения дел, бизнеса и преимущества профессиональных стандартов качества, отсутствие системы специализированной подготовки руководителей – являются основным препятствием для роста и развития бизнесов, основанных на принципах НЭП.

Применение западных стандартов управления не адаптированных для России снижает эффективность работы предприятий и их экономические показатели. Можно утверждать, что в настоящее время предприятиями малого и среднего бизнеса в России реализуется не более 20-30% своего потенциала. (<http://ismss.ru/uploads/p296.pdf>)

3.9.Мы-технология (We-technology)

Ажелла промахнулся?

Как и в биологии, примитивные организмы всегда побеждают более сложные. Если членов коллектива не отбирать и просочится человек с более низким уровнем культуры – он своих целей в компании достигнет. По крайней мере, коллектив развалит. Обучать их, вкладывать в них деньги бессмысленно – они не вырастут и разовьются. Но

карьеру сделают, потому что приживалы. Выжить их невозможно, потому что они тратят на выживание все свое время, а руководство позволить себе такой роскоши не может – кому то надо и работать. Если еще в компании принята система карьерного роста, привязанная к выслуге лет, как на госслужбе, то со временем такие личности захватывают всю структуру. А потом мы сетуем на их ригидность и наплевательское отношение к населению.

Прав был Обломов?

Траблы и не состыковки в законодательстве, организационные проблемы власти приводят к остановке и пробуксовке проектов развития территорий. Прежде всего социальных. Экологических и промышленных проектов. Надо самим создавать инструменты и механизмы разрешения этих конфликтов.

По поводу разрешения конфликтов. Здесь надо исходить из интересов конкретного общества на конкретной территории. Такие механизмы уже давно изобретены человечеством. Например в средние века существовал способ Божественного проведения – поединка, в котором побеждал тот, на чьей стороне Бог. И не важно было для общества кто побеждал. Важно, что со смертью одного из спорщиков заканчивался конфликт и спокойная жизнь возобновлялась. Это был инструмент общественного блага.

4. I-technology

(Я-технология <https://sites.google.com/site/atehnologia/>)

4.1. Биологическое выживание

Жить нельзя умереть?

Форма видového выживания изменилась. Для людей, живущих по принципу «Я-технология» терпение есть внутреннее мужество и благородная цель. Для принципа «Мы-технология» это способность выживать.

4.2. Люди и планета (People& planet)

Казнь Египетская?

Смена персонала, текучка кадров это не просто утечка информации и компетенций. Это потеря временного ресурса компании. Формальное присутствие процессов управления персоналом отсекает высшее руководство от принятия решения по кадрам. Срабатывает эффект «образец-рекомендатель». Отсекаются кандидаты, негодные менеджеру по персоналу. Принимаются только те, кто «на голову ниже» HR-менеджера. Носители важных компетенций, как правило сильные и независимые личности. Их шансы угодить менеджеру по персоналу не велики, так же как и шансы компании получить их компетенции без них. Это один из постулатов «Мы-технология».

В системе «Мы-технология» как и в биосистемах, более примитивные организмы, если их никто не сдерживает, поедают более крупных и высоко развитых. Вирусы убивают людей, если нет антибиотиков. Это научный принцип увеличения энтропии вселенной. Мера хаоса может быть снижена только работой разума и воли. Чтобы человечество выжило, «Я-технология» должна придти на смену «Мы-технология».

Если вы не фильтруете людей по объективным признакам и уровню культуры, в ваш коллектив может попасть человек с низкой культурой (не путать с образованием). И этот человек всегда добьется в вашем коллективе своих целей, перетянет одеяло на себя и хорошенько все развалит. И совершенно бесполезно в него вкладывать деньги, обучать и мотивировать. Его принцип выживания «Мы-технология», хватай и толкайся. Они

присасываются крепко, как прилипалы. Они уходят последними. Если в компании система карьерного роста привязана к выслуге лет, как на госслужбе и в сырьевых корпорациях, то это вообще финиш. Общие интересы и цели бизнеса их не трогают, но они их выучивают наизусть. Пока ваши «космические корабли бороздят просторы Большого театра», их девиз «А где компот?» будет определять уровень вашего бизнеса. Уровень отсутствия временного ресурса. Уровень вашего отставания.

Избавиться от таких сотрудников без юридического ограничения срока работы на должности почти невозможно. Такие люди не решают проблем, а выбивают под себя ресурс, пишут отчеты и бесконечные заявки на дофинансирование, расходные материалы, канцелярию и т.д. Они всегда выживают сотрудников, носителей идеологии «Я-технология», т.к. принцип эффективности не совместим с «Мы-технология», более того, он для «Мы-технология» губителен. То, что один делает за день – трое должны делать неделю, иначе ресурс не списать. «Им кузнец не нужен!».

Выявить наличие «Мы-технология» не сложно, если есть управленческий учет. Надо сравнить изменения показателей процессов (KPI) и/или функций (KFI) с динамикой бюджета отдела или службы.

Идеологическое заражение?

Объем информации в головах людей уже настолько большой, что надо переходить на системный подход. Совокупные знания в области управления уже требуют применения системных моделей. Рассмотрение отдельных аспектов, например иерархической структуры управления или авторитарной системы руководства, уже стало анахронизмом. Все это пройденный этап. Сейчас надо работать с системными моделями, которые описывают всю совокупность отношений и их взаимозависимость.

Сколько стоит Каспийское море?

Социально-активный человек голосует за свои ценности рублем. Готовность платить за защиту своих интересов (деньгами, делами, временем) определяет социальную активность. С такими людьми считаются потому что они могу как дать, так и забрать ресурс.

А если человек социально пассивен, его мнение никого не интересует. Он и так будет идти от стойла к стойлу.

Развитие общественной формы движения, присущей человеку, предусматривает создание поддерживающих общественных институтов.

Создание бизнеса это искусственная флуктуации социальной энергии в сторону обратную энтропии.

Первоначальным толчком бизнеса является воля и энергия учредителей, в т.ч. передаваемая через деньги. В дальнейшем она затухает. Этим и определяется траектория развития бизнеса. Если не придавать ему дополнительных импульсов, не брать энергии от клиентов, от менеджеров, от персонала – бизнес «загнется». Затухание будет быстрым.

Если придавать бизнесу постоянные толчки, брать энергию, то затухание будет медленным и запаса энергии хватит на диверсификацию и выход на новые, более высокие уровни.

В условиях постиндустриальной цивилизации на территории Евразии, которую сейчас занимает Россия, рождается новый этнос, толчок которому дала вся истории России. Новый этнос ставит перед каждым человеком вопросы, на которые приходится отвечать не всегда лицеприятно. Это вопросы: «Как я живу?» и «Как я буду жить?». Мы пытаемся найти ответ на них в этой публикации.

Вопрос воспитания интеллектуальных пассионариев, носителей идеологии «Я-технология», актуален еще и тем, что у человечества закончился ресурс генофонда. Качество генов у нас резко упало. Войны, стресс, глобальная миграция вирусов,

техногенное загрязнение среды обитания, искусственная генная модификация природы сделали свое дело. Изменился состав генов, набор хромосом. Люди стали рождаться больными и слабыми. Продолжительность жизни увеличилась за счет её качества. «Кривое дерево дольше скрипит». Снижение доли физического труда пока позволяет человечеству выживать, но плохая наследственность влияет и на мозг. Пора думать о том, как сохранить то, что еще может думать. Дети индиго уже не феномен, а фактор биологического расслоения общества. То, что еще есть ценного в мозгах, надо направить на благо общества и их носителей. Мы уже не можем себе позволить растрату человеческого потенциала, способного на пассионарную деятельность. Человечеству не нужны неуправляемые подвиги и бахвальство. Человечеству нужны подвиги в истинно православном смысле как подвижничество. Подвижение всей своей жизнью общество к устойчивому, благословенному развитию.

Мы берем те требования и профессиональные характеристики, которые есть на западе,

как основа долгосрочной стабильности бизнеса и преобразовываем их через инструменты управления в профессиональные критерии для себя, достигаем их. И учим соответствовать этим критериям тех, кто осознает, что даже самый стабильный бизнес надо развивать. Иначе, в условиях интеграции в мировое сообщество, можно проиграть конкуренцию. И не только в бизнесе. Мы это печальное явление видим и в спорте, и в политике, и в идеологии.

Люди новой генерации?

Нас интересует Европейский опыт управления но не в плане методик, они не применимы в России, а в плане стабильности и долгосрочности работы. Мы хотим работать с людьми новой формации, супер профессионалами. Мы прекрасно понимаем, что невозможно вот так вот взять и мгновенно вырваться из мира дилетантов и временщиков. Для этого надо подготовить новое поколение управленцев, поколения людей «Я-технология». Мы все обладаем фрагментальной подготовкой. Базовое образование при социализме, встряска девяностыми, закалка нулевыми. Практический опыт плюс обладание необходимым инструментарием позволяют создавать новые знания и продвигать их. Наконец то в России формируются адекватные рыночные условия, появилась потребность в реальных знаниях и навыках. Стала востребована теория, дающая осмысление действительности без коллективных иллюзий. Топ-менеджеры осознали необходимость уметь разговаривать и изъясняться со всеми, на любом уровне, от вахтера до президента.

Чтобы «включить стадо» люди должны разделять идеи и двигаться в определенном направлении за лидером. Лидер должен показывать это направление, но еще необходимо соблюсти три фактора: массовость, престиж и полезность. Если массовость и престиж понимается в общем то всеми одинаково, то полезность – понятие сугубо индивидуальное. Это задача для маркетологов проекта. Надо выделить те функции полезности, которые может дать участие в массовом движении. Классифицировать участников и потенциальных участников по категориям так, что бы можно было донести до них «полезность» участия наиболее эффективно. Но мало знать. Кому и что может проект дать, важно еще и понимать, что они внесут в проект своим участием, что бы энергия движения возрастала, усиливая, а не «съедающая» стартовый импульс. А потом дело за технологами и стандартизаторами – процесс обмена надобно наладить удобно, эргономично и с минимальной диссипацией психической энергии. Комфорт коммуникаций это уже вопрос престижа и залог притока участников движения.

4.3. Поколение ушло за булочкой

Теория поколений?

Изменились мотивации создания социальных систем. В древности человек был защищен, пока он был в стае. Вожаки вели стаи, и страх отбиться заставлял людей их слушаться. Сейчас человек социально защищен, не зависимо от причастности к той или иной социальной группе. Мы себе даже представить не можем, что кто-то пойдет «в бой» по приказу директора компании. Только в рамках трудового законодательства и за дополнительную плату.

Город Глупов?

Стоимость гражданской инициативы рассчитывается исходя из затрат – стоимость потраченного времени по средней ставке дохода + прямые затраты.

Виды гражданских инициатив: протестные и инициативные.

Протестные акции как правило разовые и касаются в основном бытовых тем, т.е. связаны с выживанием. По своему характеру запаздывают и не влияют на суть проблемы, но могут изменить её содержание. Как правило, для инициаторов заканчиваются не благополучно, вспомним убийства журналистов и аресты активистов. Результат дают только серии таких акций. Но, богатые люди такие серии акций сами не делают, а покупают статистов и это уже не гражданская инициатива а бизнес. Простые люди выдыхаются после разовой акции. А среднего класса у нас нет.

Инициативные акции направлены на улучшение жизни, но содержат много рисков, если в них не вкладывать денег. Например, риск перехвата инициативы. Допустим, граждане захотели соорудить стадион на пустыре у своего квартала. Надо нанять специалистов, подготовить статусные документы, оформить юридически правильно заявку и получить желаемое. Но этот путь требует денег, которые есть только у богатых людей и людей среднего класса. А так как средний класс у нас в стране отсутствует, то бедные люди идут по дешевому пути – обращаются сразу к власти. И вот написали они запрос в муниципалитет для согласования размеров и конструкции стадиона. Чиновник такой запрос прочитал и сделал вывод – есть приличный свободный участок. Пока граждане вели с ним переписку на согласование стадиона, афелированная строительная компания согласовала возведение на пустыре автомойки.

А вывод прост – гражданская инициатива это форма проявления патриотизма. Гражданскую инициативу реально может проявлять только средний класс, у бедных нет на это денег. Если нет среднего класса, значит нет и патриотов. Есть только молча сочувствующие патриотизму люди, которые не рискуют проявлять свои чаяния, так как это проявление их быстро отбросит за черту бедности. А государство без патриотов это не государство, а бизнес.

Когда у человека возникают личные вопросы, появляется интерес к теме. Он начинает вникать и воспринимать ценности, которые несет тема. Принимать их или отвергать, но в любом случае действовать. Поэтому конкурентные фреймы всегда можно использовать как потенциал для собственного развития. Для этого надо взять ту часть конкурентного фрейма, те ценности, которые совместимы с нашим фреймом и через них привлечь к себе внимание, перенести имидж. Это используют всю маркетингологи, например продавая загородные таун-хаузы. Их позиционируют для любителей комфорта как маленький город, а для приверженцев экологии - как дома в лесу или экопоселение. В результате продавцы получают сверхприбыль от дешевой земли и рабочей силы, используя приверженность людей к мифам.

Никто тебя не полюбит?

Подъем пассионарности в России конца 80-х начала 90-х 20 века привел с одной стороны к формированию истеблишмента, с другой к физическому вымыванию из страны

наиболее активных пассионариев (криминальные разборки, вынужденная эмиграция). К сожалению это коснулось не только и не столько бизнесменов, сколько ученых и инженеров. Политика перестройки сделала то, что не смогла сделать Вторая мировая война. Страна потеряла активные «мозги», а вслед за ними продолжает терять деньги. По разным оценкам в прошлом году из страны «эмигрировало» половина национального бюджета. Ушли деньги, которые могли вернуть «мозги» на родину. Уповать на то, что вырастим новые не приходится. Опубликованные результаты исследований Института биополитики РАН свидетельствуют о негативном влиянии стресса из-за развала страны (1990-1995 годы) на родившихся в это время детей. Родилось поколение, генетически не расположенное к долгосрочному планированию или выстраиванию амбициозных планов. Как сказал директор одной фирмы про своих молодых менеджеров – «Это поколение ушло за булочкой».

Пресыщение любым процессом наступает тогда, когда человек является внешним зрителем, а не участником процесса. Когда человек втянут в драйв, сам участвует, отдает частицу себя, вот там пресыщения не наступает.

4.4. Жить вместе с жизнью (Keep up with the times)

Матрица эволюции?

Если мы говорим о правильном устройстве компании, как едином и целом звене в цепочке бизнеса, то мы и рассматриваем её не просто как отдельное звено, а как ячейку бизнеса.

Компания как система должна быть с одной стороны открыта для потоков внешнего воздействия, с другой стороны закрыта для сохранения своей целостности (уменьшить энтропию можно только в замкнутой системе)

Применяем системный подход: компания как элемент бизнес-системы, взаимодействующий с другими элементами посредством обмена, следовательно через компанию должны проходить основные потоки: поток людей, поток информации, поток денежных средств, материальные потоки (потоки материальных ресурсов)

Чтобы потоки регулировать необходима система управления компанией. Моделью такой системы управления является методология «9 ключей бизнеса».

Человек относится к планете, так же как и к себе. На вербальном уровне это здорово заметно. При планировании экономики люди называются человеческим ресурсом. Если мы относимся к себе как к ресурсу, то что же говорить о нашей планете. Ресурс для того и ресурс, что бы его использовать и тратить. Потребительское отношение надо менять с себя. Любить надо человека, а не человеческий ресурс. Беречь Землю надо начинать оберегая себя.

Новый подход?

Я сам прошел горнила социализма – октябрята, пионеры, комсомол. Был ученым и даже сделал научное открытие. Был предпринимателем, владел небольшими бизнесами. Был ТОП-менеджером и добился успеха. А потом понял, что делаю что-то не то и стал плавно менять свою жизнь, искать свое предназначение, свой подвиг. Может быть, если бы я не был успешен и вел образ жизни как и большинство менеджеров, закрывая «дыры» управления своей кипучей энергией, я бы никогда не пришел к пониманию жизни. К счастью я закончил инженерно-кибернетический факультет и умею работать системно, создавать знания из набора данных. Я решал задачи быстро, закреплял результат и имел много свободного времени для осмысления своих поступков. Это осмысление изменила мои ценности и цели в жизни.

Может ли бизнесмен быть Гуру?

Стратег это человек, который способен спрогнозировать отдаленные последствия своих действий. Парадокс заключается в том, что он никогда не сможет увидеть результаты своего прогноза. Изменение ситуации требует реагирования. Таким образом, временная планка прогноза всегда удалена за обозримый тактический горизонт. Поэтому стратег должен иметь не только знания и аналитический ум, но и большой тактический опыт, что бы понимать, каким образом стратегические решения отзовутся на всех уровнях и сферах управления. А то будет как в притче про филина и мышей: «-Уважаемый Филин, что нам надо сделать, чтобы нас не съел кот? – Вам надо стать ежиками. –Но как мы станем ёжиками? – Как угодно, это вопрос тактический, а я занимаюсь стратегией!».

Сколько стоит в граммах?

Бизнес нового времени основан на умении управлять чужими ресурсами. Умение так сочетать свои и чужие интересы, что бы получить доступ к чужим ресурсам, станет конкурентным преимуществом. Умение дружить и обмениваться. Взаимная интеграция и сотрудничество станет основной формой конкуренции. Миллиардерами новой цивилизации станут те, кто умеет создавать и управлять инфраструктурами, в которые будут встраиваться чужие бизнесы. Встраиваться, платя деньги в обмен на дополнительную прибыль от удобства и преимущества, которые им предоставляют владельцы инфраструктур. Самый простой пример – это когда государство строит сеть дорог и коммуникаций в малодоступных районах. Бизнес сразу устремляется обживать новые места и новые ресурсы. В обмен отдает государству налоги и социальные блага (рабочие места, увеличение ВВП). Или информационный портал, где размещение приносит новых клиентов в обмен за скромную плату. Но это довольно примитивно. Новый мир требует нового качества. Инфраструктуры будущего будут формироваться вокруг человека, а не вокруг пространства или производства. Они будут предоставлять конкретному человеку те товары и услуги, которые отвечают его образу жизни. Они будут сами анализировать информационное пространство, которое создает вокруг себя человек и предлагать на выбор то, что он больше всего предпочитает. Инфраструктуры будут фильтровать свое наполнение по качеству, а не только по количеству. А ещё они будут, встав на сторону человека, учитывать и распределять прибыль между производителями посредством своих фильтров (регуляторов). Бренды товаров и услуг уступят место брендам инфраструктур, которые значительно расширят личное пространство каждого человека. Прообразом такого инфраструктурного решения можно назвать инфраструктуру Интернет-продаж компьютерной техники. Положение в бизнес-среде уже сейчас стало источником дополнительной прибыли (предпринимательской ренты).

Соответствующим образом будут формироваться и индустрии. В их основе будут уже не сырьевые или технологические признаки, а фреймы, например, такие как HUBER (Бизнес качества жизни). И конкуренция будет идти не на уровне массовости производства и себестоимости, а за скорость выпуска новой продукции или услуги, соответствующей принципам разумного избирательного потребления. Мы ощущаем этот тренд уже сейчас на рынках электронной техники. Да и производство уже начало сливаться со сферой услуг. Здесь безусловным лидером была Тойота с её технологией JT (точно вовремя под заказ).

Знания это возможность использования новых ресурсов. А нематериальные ресурсы имеют вполне четкое материальное выражение. Если мы идем в лес за ягодами, то кого мы там встретим, бабочку или динозавра? Что нам с собой брать – сачок для бабочки или пулемет для динозавра? Это цена вопроса или цена ошибки?

Точность прогноза становится критическим фактором для принятия управленческого решения в информационном обществе. Надо делать правильный выбор

исходя из наших интересов, ресурсов, наших экономических возможностей и возможностей наших соседей. Лес один и ягод в нем мало...

Один глаз в Арзамас?

В X-XI веках основу пассионарного развития России заложила Византия. Сделала она это не из благородных побуждений, а ради защиты своих границ. Постоянные набеги со стороны её северного соседа и необходимость постоянно откупаться от разных вождей, навели вынудили правителей Византии к миссионерству и насаждению на Руси христианской веры с единым Богом. Что бы через веру и идеалы утихомирить князей с их набегами, привить государственность, а значит и единую постоянную власть, с которой можно договориться о мире и торговле. Изощренный ход, но вложения окупились сторицей. Религиозное и дипломатическое воздействие Византии на век определило направление развития пассионарного толчка на территории древней Руси.

Сейчас мы должны сделать нечто подобное. В ближайшее десятилетие в России начнется новый пассионарный всплеск (Л.Н.Гумилев «От Руси до России. Очерки этнической истории» //М., Айрис-пресс, 2003, -320 с.: ил.) и у нас осталось совсем мало времени, что бы придать этому всплеску правильное направление. Разумная интеллектуальная пассионарность должна быть заложена именно сейчас. Цель этой публикации дать понятие о том, как это сделать и помочь определиться с ценностями и направлением жизни. Мы не первые на земле и не последние. Жизнь не должна прерваться. У нас были деды и отцы, есть дети и внуки, будут правнуки. Сейчас в ответе за них мы, наше поколение. Читайте и думайте. Что делать – решать Вам.

4.5.Феномен 2012

Опять двадцать пять?

Грядет сложный парадокс раздвоения представления о том, что собой представляет современный человек и человек в будущем. Некая шизофрения, различие между поведением и менталитетом. Между способом выживания и моральными ценностями. Новые ценности расходятся с манерами поведения. Поведение будет диктоваться старыми ценностями, а жизненные цели и сознание – ценностями новой цивилизации. При этом поведение по иезуитскому принципу «цель оправдывает средства» нельзя рассматривать как догма. «Скорлупа цивилизации» рухнет и на первый план выходит персональная ответственность человека, его личная роль в предотвращении хаоса. Здесь как нельзя более важна роль элиты нашего общества. Тот кто берет на себя ответственность за будущее, то автоматически становится не только элитой будущего, но и элитой настоящего. И мы уже видим, как это происходит и как начинает срабатывать закон перераспределения денежных средств от элиты прошлого к элите будущего. Следующий такой шанс будет нескоро. Степень принадлежности к элите определяется, прежде всего, степенью принятия на себя личной ответственности за судьбы людей.

Поведение людей. 20 век – люди отгораживаются друг от друга, занимают территорию, ставят забор, толкаются, пинаются, не только конкурируют, но еще и соперничают во всю. Пытаясь захватить себе побольше ресурсов. При этом становятся одиночками, выстраивая вокруг себя не только физическую, но и моральную стену. Как в фильме Люка Бенсона «5 элемент» -подавился вишенкой, а на помощь позвать некого....

21 век – люди учатся быть полезными друг другу, сотрудничают и кооперируют. Дружба становится лучшей конкуренцией... Но, как и всегда в социальных и биологических системах, низшие организмы продолжают активно развиваться и теснить высших. Радует только то, что в условиях развитой цивилизации низшие организмы получают благ меньше высших. Правда, до тех пор, пока не захватят систему и не установят в ней свои порядки.

2012 год становится водоразделом противостояния тех, кто идет по пути стяжательства, скрытности, и тех, кто предпочитают получать полное удовольствие от этой жизни, делать её лучше и самим возвышаться духовно и физически.

Люди активно разделяются на, тех, кто предпочитает жрать свою булку под подушкой и сетовать на её черствость, и тех, кто предпочитает радость открытой трапезы и свежего хлеба.

«Капсула цивилизации» скрывает те низменные инстинкты, что есть у людей и позволяет стабильно развиваться обществу и бизнесу, как его части. Но малейший катаклизм (биржевая паника) разбивает эту капсулу и древний инстинкт самовывживания с его низменными мотивами выплескивается наружу в виде хаоса. И пока энергия хаоса не спадет, будет разруха. «Разруха не в парадной, а в голове». Длиться разруха будет пока одно цивилизованное состояние не перейдет в другое. Ущерб человечеству прямо пропорционален её длительности.

Сократить период хаоса можно только направив энергию людей в нужное русло. Это по силам только пассионариям, носителям идеологии «Я-технология». Это их главный подвиг – вести за собой растерявшихся людей. Вернее толпу, в которую они превратились из-за разрушения их социальной системы.

Банкротство или реструктуризация компании – это разрушение социальной системы, локальное микроразрушение капсулы цивилизации. Переход компании из состояния «А» в состояние «Б» - это не только потерянные деньги бизнеса, но и душевные тревоги людей. Долг «Я-технология» - сглаживать такие моменты, помогать людям адаптироваться к новой реальности.

«Я-технологии» это миссии, которые не позволяют цивилизации гибнуть как на локальном, так и на глобальном уровне. Что бы вести людей за собой не обязательно иметь статус и харизму. Достаточно иметь совесть и меру ответственности. Вспомним боярина Минина, который пошел за мясником Пожарским. Подвиг бизнесменов, носителей «Я-технология» в том, что они создают локальные ячейки цивилизации, предотвращая хаос и гибель людей, прежде всего их моральную, духовную гибель.

Скованные одной цепью?

Человек, взявший на себя ответственность за свою судьбу и судьбу человечества, будет нести на себе еще бремя неудобств, связанное с тем, что большинство людей еще живет и мыслит парадигмами прошлого. Это неизбежный конфликт носителей идеологий «Я-технология» и «Мы-технология». Эта плата за право стать элитой будущего в настоящем. Любой человек, который соответствует времени, своими действиями влияет на ход истории, на распределение информационных, человеческих и финансовых потоков. Закон денег гласит: делают деньги обыватели, собирает деньги мейнстрим, а распределяет деньги элита через истеблишмент. Человек, который соответствуют идеалам будущего, в настоящем становится элитой. Становится тем членом общества, который получает вознаграждение в виде возможности изменять мир так, как он может изменять себя. А это высшее счастье любого творца. Недаром в середине прошлого века А.Маслоу поставил потребность самовыражения на вершину своей знаменитой пирамиды. Кстати, в ней отражены древние эзотерические знания об устройстве мира.

Осознанное потребление означает продумывание заранее последствий принятых решений и планирование выхода из нежелательных ситуаций, которые могут возникнуть. Например изобретение солнечных батарей потребовало изначально применение сложных и экологически «грязных» технологий. Экономическая целесообразность превысила экологическую разумность. В дальнейшем технологии стали менять, но почему бы это не сделать изначально на опытных партиях. Вопрос в приоритете ценностей – что важнее, жизнь или деньги. Тоже происходит и у нас в стране с газоразрядными лампами.

Если мы принимаем решение, что то купить, то должны сначала продумать, как мы будем это утилизировать. Покупая вещи нам надо знать, что мы за них платим, кроме денег. Китай производит кучи «одноразовых» детских игрушек сомнительного качества. Они стоят дешево, но обходятся нам дорого – газ, нефть и энергия расходуются на то, что бы бросить на землю кусок пластмассы, цикл разложения которой несколько сотен лет. Земля не успевает регенерировать наши прихоти. Нам надо думать не только о цене, но и о ценности покупки. Цена не адекватна стоимости. Китайские игрушки дешевы не из-за дешевизны рабочей силы, а из-за низких накладных расходов. Их экологическое законодательство позволяет фабрикам работать без очистных сооружений и не тратится на защиту экосистемы. Покупая их игрушки, мы платим не только деньгами, но и чистым воздухом, питьевой водой, энергией и углеводородами. Ради того, что бы лишить себя еще одного куска плодородной почвы под грудой отходов. Это цена минутной прихоти и неразумного, безответственного потребления.

Индустриальная цивилизация передает в наследство горы мусора и проблем, которые нам с вами надо решить в переходный период – в ближайшие тридцать лет. Человечество нанесло себе и природе непоправимый урон, чего стоит только запуск генных мутационных процессов. Для начала надо хотя бы остановить вышедшие из-под контроля процессы.

В нашей цивилизации инстинкт самосохранения, который трансформировался из биологического в социальный уровень, перестает быть действенным механизмом биологического выживания человечества. В наступающей, постиндустриальной, цивилизации, выживание связано с выработыванием нового, не примитивного, инстинкта самосохранения на принципах «Я-технология». Его основа – полезность для общества. Девиз «спасайся кто может» сейчас означает «прими смерть последним». Выжить это значит «один за всех и все за одного». Принцип на уровне разума старый, на уровне подкорки новый. Если новый инстинкт выработается, сначала на сознательном, а потом и на рефлексивном уровне, то человечество ждет долгое будущее, ничуть не меньшее, чем прошлое. Хотя по меркам нашей планеты десять тысяч лет это не срок.

Дефицит природных ресурсов, пространства и, прежде всего, энергии, заставит не только экономить, но и изобретать способы обнаружения и привлечения ресурсов. Как не парадоксально, это вопрос информации. Она станет основным ресурсом.

Информация управляет потоками. Потоками людей, вещей и денег. Человек, управляющей информацией управляет миром.

Умение не просто увязывать свои интересы с интересами других, а осознание, что без такой увязки действия лучше вообще не осуществлять. Никаких резких телодвижений общество больше не потерпит. Плавность, размеренность, от которой мы так отвыкли в лихие девяностые и шальные двухтысячные. Это приведет к осознанию готовности к событиям, которые невозможно предугадать, но можно предвидеть. И, прежде всего, к событиям чрезвычайным, реагирование на которые должно быть всеобщим. К таким как природные катастрофы планетарного масштаба. Выбор сценариев поведения будет крайне важен, потому что в таких ситуациях единственной опорой для человека станет его духовный мир. Когда люди осознают все одинаково – они сила, вместе мы можем выжить.

Публичность и открытость требует не просто объявлять заранее о своих действиях, а объявлять о своих мыслях. И не дай Бог, если намерения будут поняты неправильно и их посчитают экстремизмом. Информационное общество этого не потерпят. А навыки публичности воспитываются много лет. Вообще для формирования полноценного члена общества уже сейчас требуется 20-25 лет осознанной подготовки. Так что начинать учиться публичности надо было еще вчера. Свои жизненные ценности надо уметь грамотно транслировать, это основа безопасности.

Развитие линейных и сетевых структур делает бесполезным прямое директивное управление. Сам принцип вертикальной иерархии, в котором процветало директивное

управление, в информационном обществе перестает работать. Мы видим это по эффективности нашей власти. Формирующиеся горизонтальные связи и линейные отношения подразумевают новый источник управления. Инфраструктурные коммуникации вытесняют столы чиновников и бюрократов. А новые коммуникации определяют и новые методы управления. Вместо приказа «стойте справа, идите налево», слева включаем красный свет, справа – зеленый. Разница в результате. Сейчас директивных и надзорных органов во всем мире много, они еще не умерли, а вот регулирующих мало и в основном они на межгосударственном уровне. В ситуации когда экономика становится инфраструктурной, а управление остается директивным, нас будут трясти постоянные кризисы еще лет тридцать. 2008 год это только стимул быстрее адаптироваться к наступившим переменам.

Бог един, а пути к нему разные. Религии, как путь к Богу, носят национальный культурный характер. Сохранится непонимание единства Бога некоторыми народами и концессиями. Их попытки объявить своего Бога главным будут приводить к конфликтам. Но в целом цивилизация будет ознаменована сближением различных религий. В переходный период значение религии будет возрастать, а влияние уменьшаться в силу засилья безбожия благодаря масскультурам и идолопоклонству в СМИ.

За что боролись?

Демократия сыграла злую шутку с бюрократическим аппаратом. Она уничтожила единый верноподданнический вектор, сделав аппарат индифферентным к личности хозяина. Бюрократы стали диктовать свою волю обществу не будучи связанным с ним единой вертикалью верноподданства. В результате образовались два противоположных вектора – вектор административного давления и вектор гражданского неподчинения. Единство общества и власти распалось. Началось противостояние, медленно переходящее в противодействие двух сил – общества и власти. Реформирование общества непосредственно через власть стало невозможным из-за отторжения чиновничества. У общества осталось только два пути развития: либо отдельно от власти, либо разрушая бюрократическую чиновничью машину и реформируя власть. И тот и другой путь возможны только при наличии в обществе активной новой элиты. Как в роли реформаторов общества, так и в роли разрушителей бюрократии.

Налево пойдешь?

Идеология определяет реальность. Аналогия с водопроводом древнего Новгорода. В 13 веке строили так, чтобы можно бы починять. Экономика была настроена на ограничения физические, а не монетарные, вот и работает веками... В Петропавловской крепости на Заячьем острове при Петре 1 была специальная команда гайковертов, которые ходили обходом по всем мостам и равелинам и постоянно подкручивали все гайки. Сейчас уже не ходят, не починяют. А зачем. Общество ведь потребления а не пользования.

Против кого дружим?

Для современной России тематика качества жизни имеет особое значение и более глубокие аспекты, т.к. совпадает с происходящим сейчас становлением российского сервисного бизнеса и актуальностью развития территорий. Теперь успешное развитие требует и нового понимания, и новых технологий, и уникальных, но выверенных решений, особенно на фоне тех инвестиций, которые идут в сферы оздоровления, отдыха, строительства, социально-бытовую инфраструктуру, эко проекты. Эти новые услуги и продукты, а тем более существующие предприятия не могут быть эффективными без четкого понимания их сегодняшнего места на рынке и их нового клиента. В этом вопросе - фактически в вопросе «жизни и смерти» бизнеса - пока ещё применяются привычные и

уже неэффективные принципы, что часто списывается на другой кризис - кризис маркетинга и управления.

Глобализация – путь инфраструктурного развития общества, а транснациональные корпорации его стимулируют, отбирая себе природные ресурсы. Это стимул «от противного». Корпорациям-монстрам и правительствам развитых стран глобализация не нужна. Им нужен глобализм, т.е. глобальное господство над разрозненным обществом. Это залог их процветания и локального комфорта. А глобализация лишает их маневра, возможности диктовать цены и присваивать блага. Но для человечества глобализация благо. Инфраструктурная зависимость обществ сохранит баланс цивилизаций и жизнь человечества на нашей планете. Создание инфраструктуры это вопрос биологического выживания (т.е. времени жизни) и способ быстрого привлечения ресурсов.

Первый шаг - развитие информационных систем и инфраструктуры транспортной логистики уже сделан.

Второй шаг к глобализации это сознательная специализация территорий, кластерный подход. Это уже давно делается, но по принципу «Мы-технология». Как следствие – нещадная эксплуатация экологического потенциала планеты. Корпорации берут то, что выгодно в регионе, остальное бросают и загаживают отходами, прикрываясь догмой экономической эффективности. При этом экономику считают по тем параметрам, что выгодны бизнесу, без учета системного подхода и синергетики. Позиция временщика - «украл, выпил, в тюрьму». Но если она морально разделяется чиновниками, то обществу приходится жить в бараках и дышать гарью. Что мы и имеем в наших городах.

Пора исправлять ситуацию. Уже поздно думать «как бы чего не вышло»! Спасти человечество на планете, используя уже освоенные природные ресурсы, может только барон Мюнхгаузен. Жаль, что его подвиг по вытаскиванию самого себя из болота за косичку парика не смогли повторить ни политики, ни ученые.

Остается уповать только на человек нового времени, на его энергию, смекалку, самопожертвование. Нужны новые ресурсы, новые источники энергии.

Принцип «Я-технология» это энергия, выраженная в безразличии, в ответственности и за сегодня и за завтра. В Европе это нашло свое подтверждение в принципах экологического подхода к территории. Если в России эко-бизнес это приход на неосвоенных земель, их загаживание и поиск новых неосвоенных земель. То в Европе эко-бизнес это приход на загаженные земли, их рекреация, облагораживание и превращение в место обитания человека. Принцип «Я-технология» в действии.

Специализация территории без её загаживания, создание инфраструктуры обмена благами, включение объектов бизнеса и социальной сферы территории в систему глобального обмена благами. Что может быть проще?

Я хороший, жизнь плохая?

Появившаяся сейчас острая необходимость бороться за финансовый результат заставила профессионалов признать, что большинство готовых решений, основанных на зарубежном опыте, не дает у нас ожидаемых результатов. Не стоит обольщаться и на счет исключительного первенства мирового опыта - ряд направлений, например маркетинг территорий, профессиональное управление в wellness и многие другие, находятся в самой ранней стадии развития во всем мире и так же переживают серьезный кризис.

4.6.Шестое чувство Sixth sense

Черные капюшоны?

Постиндустриальная цивилизация или информационная, как её называют футурологи, это эпоха гиперссылок, избыточной информации, когда найти первоначальный источник или выявить истинность будет почти невозможно. Уже не будут работать сегодняшние методы фильтрации информационных потоков. Придется переходить на работу с информационными моделями – моделями картины мира. Сейчас анализируется вся информация на «важно-неважно» и за тем важная обрабатывается, привязывается к источникам, верифицируется и т.д., пока не будет сведена к кратким выводам. В будущем придется из потоков информации вынимать части по принципу «надо – не надо» и встраивать их в заранее выбранную модель части мира, как складывается пазл в заранее выбранную картину. На выходе не резюме, а стройная картина мира. При этом не нужная информации будет не отбрасываться, как сейчас, а соотносится с другими картинами мира, с другими пазлами.

За протестующими всегда кто-то стоит. Вопрос не в том, кто а в том какая идеология ими пропагандируется. Если идеология прогрессивна и поддерживает жизнь, это хорошо. Когда идеология перестанет поддерживать ценности жизни – придут другие протестующие с новой прогрессивной идеологией.

Приоритет в работе во многом определяется шкалой ценностей. И приоритет сейчас для элиты заключается в личной ответственности за судьбу человечества. А для верующих людей, это прежде всего, личная ответственность перед Богом. Как сказал Митрополит Кирилл, это не только ответственность за личные пригрешения, но и за то, что человек сделал или НЕ сделал во благо народа. Для России самым важным является чувство справедливости. Справедливость это невероятно важное качество человеческой жизни. Если нарушается система справедливости в обществе, система начинает расшатываться. Поэтому в России и нет четко сформировавшейся национальной идеи, объединяющей нацию. Нарушен принцип справедливости. Пока не вымрет поколение, которое знает, что олигархи выросли на народном добре, добре, которое, пусть и формально, но принадлежало Советскому Народу, единой национальной идеи не будет. Если конечно не считать футбола и автомата Калашникова. Все, что мы сейчас можем сделать, это сформулировать ценности нашего народа. Ценности, которые сейчас разделяет будущая элита, а через несколько лет будет разделять все население страны. А общепризнанная национальная идея сложится сама, когда сложится средний экономический класс и гражданское общество. Когда люди начнут не «грабить награбленное», а создавать свое приумножая общее.

Планетарная шизофрения?

Как соотнести получаемы знания и информацию. Эзотерика без мистики, а как признак кулуарных и закрытых знаний? Человек за десять тысяч лет изменился незначительно. Древние изотерические знания и инструменты были и есть ему присущи психофизиологически, поэтому они и работают. Работают, не смотря на изменение его образа жизни, социального строя, развития техники и изменения среды обитания.

Подобные приборы кажутся простыми только после того, как один гений их создал. «Мы будем жить, пока ты с нами, свобода, братство, менеджмент» «Когда же будет править нами ни Бог, ни царь, а голова?» (Шутка Команда КВН ДГУ 1990г.)

Котлер или Леонардо?

В условиях предпоследней фазы этноса для развития своей самобытности. Поэтому мы занимаемся национальными традициями, которые дают возможность миру само выражаться. «Скажи мне как ты заботишься о себе и я скажу какой ты национальности».

Естественный интерес вызывают национальные и культурные традиции, достижения в области управления.

Кто умножает познания, умножает скорбь?

Структура знаний изменилась. Раньше изотерическими или скрытыми знаниями являлись знания о мироустройстве, а открытыми и доступными были прикладные знания. Сейчас любой человек в интернете может найти описание второго закона термодинамики или устройства ядерной бомбы. Изотерическими стали прикладные знания: как создать тепловой двигатель со всеми допусками и посадками; что написано на банке с консервами; как написать программу для компьютера? Этими знаниями обладают только узкие специалисты – они носители изотерических знаний. А какова их ответственность перед нами, перед всем человечеством. Насколько глубинными знаниями они действительно обладают, насколько они ценят знания о мироустройстве и руководствуются ими? Речь идет уже не о желаниях и возможностях, а об ответственности за действия, их эффективности во благо.

Когда за глубинные знания отвечали те же люди, что отвечали и за судьбы мира, нам не грозили глобальные катастрофы «по дурости или случайности». Но сейчас судьбы мира в руках людей, которые отвечают только перед своими начальниками или корпоративным кодексом. Мы используем высшие изотерические знания в быту. И мне становится страшно за человечество, за себя и своих детей.

Лев Николаевич Толстой в 1885 году, в письме к Павлу Ивановичу Бирюкову писал по поводу науки и знаний: «Ты властен направлять действие этих законов во благо себе и другим: изучай их, чтобы уметь пользоваться ими. Прежде всего надо узнать, какие из всех законов управляющих миром, во-первых самые важные, а во-вторых(главное), какими я призван пользоваться, приложение которых мне наиболее доступно. И по этим соображениям установить правильную очередь в изучении законов и приложений их: прежде понять и научиться пользоваться теми законами, которые мне наиболее доступны и от которых более зависит счастье мое и других и которые поэтому для меня более обязательны; потом, узнав эти законы и прилагая их, заняться следующими по очереди и т.д. до самых последних законов, доступных уму человека. Наука только в том и состоит, чтобы знать эту очередь, знать, что мы можем и должны знать прежде, после и то, чего мы не можем знать. Помнить, что страдания уменьшались и уменьшаются в человечестве только благодаря деятельности разума, вооруженного наукою (подразумевая под наукой не считание козявок, звезд, телефон и спектральный анализ, а очередное по возможности, доступности и обязательности изучение законов мира)».

А скажите мне, кто из автомехаников понимает смысл второго закона термодинамики или хотя бы о чем там идет речь? И зачем ему это надо? Если ему доверена всего лишь настройка двигателя, то при чем тут тепловая гибель планеты? Похоже, что индустриальная цивилизация породила монстра безответственности. Нет, я не говорю, что безответственности не было до и не будет после. Но возможности безответственности породили монстра. И теперь нам уже надо не просто думать, а исправлять сделанное. И речь не только о загазованности наших легких. Хранение радиоактивных отходов, генная мутация, ВИЧ и прочие напастья сами за себя нам напомнят, но хочется что бы они все-таки напомнили нам, а не нашим трупам.

В зашкаливающем потоке информации современного мира человек уже начинает не справляться с её обработкой. И тут два пути решения задачи. Первый – совершенствование человеческой природы. Но это очень медленный путь, ведь человек мало изменился физиологически со времен неандертальского периода. Второй путь – использовать современные достижения кибернетики и древние знания мироустройства для структурирования информационных потоков. Именно для структурирования, а не фильтрации, т.к. объем информации это, прежде всего, широта спектра принимаемых решений. Не надо лишать себя возможности выбора. Информация прежде всего это свобода, но её избыток – есть хаос и невозможность движения. Устранение хаоса и

создание оазисов спокойствия, необходимого для развития человека и человечества. И тут недостаточно современной науки об информации, необходимо использовать возможности человека и мудрость человечества. Для этого и нужны новые знания, связывающие психофизиологию человека, современную науку и изотерические знания человечества. (изотерические в изначальном смысле, т.е. доступные только для профессионалов, без мистики и оккультизма).

Человечество уже много веков назад создало системы структурирования и передачи информации через систему символов и восприятия этих символов. Их можно и надо использовать с одной стороны для научения элиты будущего восприятию огромных потоков информации и, с другой стороны, для формирования стереотипов поведения и этики общения, необходимой для выживания на нашей планете.

В виртуальном бизнесе распределено понятие продукта между точками его продажи и точками собственно приобретения. Также распределено понятие дохода между точками сбора денег и точками их накопления. Создание таких систем и их подконтрольность невозможны без применения информационных технологий. Это сложно, но и результаты очевидны. Такой бизнес позволяет целиком охватывать территорию, максимально снимать прибыль и одновременно привлекать ресурсы для регенерации этой территории. Т.е. создавать среду для воспроизведения и развития бизнеса.

4.7.Люди новой элиты

Слон в удаве?

Элиты всегда характеризуются двумя параметрами:

1. Старые деньги
2. Новые прогрессивные идеологии

Старая элита: они еще держат деньги, но за ними уже нет правды; они еще у власти, но они уже не рулят.

Новая элита только формируется. Поведение перестало быть атрибутом статуса. Наоборот, статус стал атрибутом поведения. Это неотъемлемое свойство новой элиты. Подход к себе, как к проекту, проектирование своей жизни, осознанная пассионарность требуют подчинение линии поведения выбранной идеологии. Уже не работают статичные границы и статичные картины мира. Информационные технологии и глобализация сломали прежние стереотипы построения общества. Статус в обществе больше не передается по наследству и не даруется сувереном. Теперь статус меняется постоянно в различных ситуациях, его надо постоянно подтверждать. А это значит, что статус определяется не внешними атрибутами (должность, одежда, автомобиль), только внутренними составляющие статуса – это ответственность, идеология и эффективность действий.

На самом деле это глубокая морально-этическая проблема, действовать не в соответствии с внешним статусом, а в соответствии с внутренним. Вспомним многочисленные фильмы про командиров атомных подводных лодок. Как поступать, если в пакете приказ о боевом запуске ракет – в соответствии с рангом или в соответствии с парадигмой выживания человечества? Где здесь истина, а где - правда? То, что диктуется рангом, может не соответствовать реальной ситуации. Мир слишком быстро меняется. А то что диктуется убеждениями может быть ошибочным. И в этом весь парадокс. Человек принимает решение самостоятельно. Он совершает моральный подвиг и поднимается в своем статусе до уровня элитарности. Элитарности своего мышления.

Герой и провокатор?

В любом творении человека, как говорил Лев Гумилев, есть три обязательные составляющие:

1. Ремесленный труд
2. Пассионарное начало
3. Культурные традиции.

Ремесленный труд - инструменты, которые используются для управления собой, своим временем, силами, вниманием, своим делом.

Пассионарное начало – появление людей, носителей идеологии «Я-технология»

Культурные традиции берут начало в национально-этнических традициях народов, живущих в Северо-Западном регионе России.

Во всех переписях до 19 века, русские в графе происхождения писали – «мы тутошние». Все были разные, понимали, что они разные, но все были тутошние. Русские составляли примерно треть населения от всех национальностей в России. Еще при Петре 1, идеи национализма не было как идеологии на Руси. Эта идея родилась во Франции во время буржуазной революции. Она стала идеологией общества, отметающей все остальные идеологии, включая христианскую церковную, про которую Вольтер говорил «Раздавите гадину!». Дальше идея национализма перекинулась в Германию как идея самобытности Германской нации, подтверждения которой искали братья Гримм. При Александре 3 эта идея из перекочевала в Россию вместе с модой на все французское. Русская элита подхватила идею национализма и стала говорить, что русские это доминирующая, а не государство образующая нация.

Кстати, еще при Петре 1 по его указу была переведена и напечатана книга англичанина Локка о толерантности.

Рассмотрение России как империи это вопрос культуры. Культура рождает право. Создание глобальной инфраструктуры это тоже вопрос культуры – культуры отношений, которая тоже рождает новое право.

Синод как идея руководящего органа, объединяющего много концессий под едино начальством губернатора, означал главенство светской власти в многонациональной империи.

Платон в ступоре?

В социуме статус имеет большее значение, чем время. Время начинает иметь значение только тогда, когда оно влияет на статус, изменяя или сохраняя его. Статус определяет отношения. Атрибутом статуса всегда является набор ценностей. Их разделение, как сигнальная система, всегда подтверждает статус. Природа человека такова, что он живет смыслами и несет разумное начало, противостоит наступлению хаоса. Когда человек перестает формировать смыслы, т.е. перестает разделять ценности, он начинает терять статус изнутри. Люди сами это чувствуют. Они становятся раздражительными, несут деструкцию в отношениях и, в конце концов, выходят из своего социума, обретая новый статус и новый социум. Такие люди порой сами не понимают причин своей раздражительности. Они пытаются уравновесить хаос внутри себя, создавая хаос во внешних отношениях. Идет деструкция личности. Не будем сейчас рассматривать причины такой апатии. Важно понимать, что внешними воздействиями внутренний статус не восстановить. Такие могут придти к гармонии только уравнив свой внутренний и внешний статусы. Часто они вынуждены начинать социальный подъем сначала, с нового статуса, часто гораздо более низкого. Но обычно инерция социума такова, что отторжение происходит только в момент развала или деградации самого социума. Типичный пример – развал компаний по вине их руководителя. Бизнес просто не выдерживает его «амбиций».

Предпринимательство это удовлетворение личных амбиций за счет своего дела. Целью предпринимательства является статус.

Бизнес это дело как финансовый инструмент. Свои амбиции удовлетворяются за счет финансовых результатов деятельности. Целью бизнеса является прибыль.

Близнецы-братья?

Мера есть суть вещей. Дуализм ситуации присутствует всегда. Доля добра и доля зла, мужского и женского начала. Вопрос пропорций. Профессионал понимает меру вещей, которые относятся к его деятельности.

На Руси всегда остро стоял вопрос справедливости. Сегодня справедливость нарушена, потому что из народного государства вылупились олигархи на народном добре. Если бы олигархия выросла из старой элиты, которой издревле принадлежали права на поместья и заводы, как это было до Октябрьской революции, такой несправедливости бы не было. А сейчас все выглядит как есть – захват народного добра. «Вы взяли наше, Вы за наш счет живете!» Такая ситуация интуитивно привела к осознанию врага. И в России этот враг не внешний, а внутренний. И именно это ощущение не позволит России сплотиться как обществу. И национальная идея не появится, потому что нарушен главный принцип России – СПРАВЕДЛИВОСТЬ. А пока власть объединяет нас вокруг футбола, доказывая что это истинно русская игра, и ждет когда вымрет поколение СССР.

4.8. Я-технология (I-technology)

Не Боги горшки обжигают?

Один человек не может сделать всех людей счастливыми. Он может только помочь обрести счастье близким ему людям, а для всех остальных – помочь создать такие условия, такую инфраструктуру, которая позволит им больше времени уделять заботе о себе и своих близких.

Отличительной чертой человека будущего является мера его персональной ответственности. Ответственности за себя, за своих близких, коллег, сограждан, за всю планету, за судьбу человечества.

«Я-технология» это прежде всего профессионализм. Если ты руководитель, то должен знать инструменты управления и уметь ими пользоваться.

Малому бизнесу характерен прямой контакт руководителя при управлении на всех уровнях, но «действие = противодействие». В малом бизнесе идет постоянный физический и эмоциональный контакт, нельзя спрятаться за «систему» и приходится тратить много психической энергии. Такая практика съедает ресурс внимания. За ежедневной суматохой уже не видно, куда на самом деле идет движение. Движение идет за счет движения. В этом замкнутом круге о процесс становится самоцелью. «За деревьями не видно леса». О стратегическом управлении, о долгосрочной стабильности думать некогда. А потом удивляемся, что три четверти компаний не доживают до четырехлетнего юбилея. Отчеты городской администрации по малому бизнесу изобилуют компаниями, которые не ведут хозяйственной деятельности. Их бросили.

В крупном бизнесе ситуация иная. В нем создаются условия для направления деятельности людей. Работа линейных менеджеров в крупном бизнесе по своему стилю мало отличается от работы руководителей малого бизнеса. Но у них есть одно преимущество – за них думают, куда идти и что делать завтра. Они работают в системе внешних мотиваций.

В чем же разница? В размере? Нет, в наличии ресурса, который можно тратить на стратегическое развитие. У крупного и даже среднего бизнеса он есть. А у малого нет. В чем же выход? Ответ банален – в понимании, что долгосрочное выживание требует долгосрочный вложений – вложений в инфраструктуру.

Это как в физике: шар, лежащий на ровной доске можно сдвинуть другим шаром; а можно наклонить доску. В первом случае результат не прогнозируем, и зависит от профессионализма толкача. При этом масса шара определяет его сопротивление.

Во втором случае процесс управляем, кинетическая энергия строго дозируема. Основной движущей силой является поле тяготения, а масса шара сама дает энергию движению.

В малом бизнесе таким полем тяготения является инфраструктура развития территории и её регуляторы. Не бизнес-образования, советы, сообщества и прочие надстройки над производственным базисом, а новое качество производственного базиса, которое он получает через инфраструктурные связи. Это как дорога со светофорами и разметкой – сразу понятно, куда и как ехать. Общество конечно не запрещает частную инициативу – хочешь ехать по бездорожью – пожалуйста, но эвакуатора не будет. Для тех, кто хочет быть полезен социуму – пожалуйста, вот дорога и новый асфальт. И сотрудникам то же понятно, куда и зачем идти. Вместо износа одного человека получается взаимное движение многих. Как в физике – если шар двигается сам, то энергию надо тратить лишь на корректировку его курса. Это выгодно обществу.

Формирование лидеров в формате «Мы-технология», к сожалению, есть просто способ самореализации личности в группе, а не проявление принципа «Я-технология». Это, часто, просто люди, которые не могут самореализоваться самостоятельно.

Что бы у людей сформировались принципы «Я-Технология», надо приложить много усилий, как самим людям, так и обществу. Эта тенденция явно прослеживается в нашем мире издавна. Вспомним этимологию слова «герой». А сейчас даже более явно. Даже количество фильмов про суперменов растет не по дням, а по часам. Общество явно чувствует свои потребности. «Выращивание» людей на ценностях «Я-технология» в эпоху интеллектуализма это задача и ВУЗов. Уже опасно стало полагаться только на биологические механизмы и ждать всплеска пассионарией. К тому же в стадии роста пассионарности, герои-пассионарии уравниваются антигероями (в простонародии называемые «быдло») и это процесс малоуправляем. А в условиях, когда в руках человечества есть ядерные технологии – это просто смертельно опасно.

При формировании пассионариев на принципах «Я-технология» путем воспитания и обучения – совсем другое дело. Балласт быдла отсутствует. Такой процесс хорошо смоделировали братья Стругатские в «Полдне XXI века», описал г.Юнг в архетипе культурного героя. И в экономически развитом мире такая тенденция воспитания интеллектуальных пассионариев превалирует уже более двадцати лет. Этому способствует и концентрация капитала у олигархии. Перекрытие доступа к сырьевым источникам и материальным ресурсам во всем мире стимулирует процесс распространения принципов «Я-технология» как новый виток классовой борьбы. И только сейчас стимул недоступности ресурсов начал работать позитивно. Большое количество наций, находящихся на более низких стадиях технического развития цивилизации, уже сейчас вынуждены находить пути выживания в условиях без доступа к сырьевым ресурсам. И здесь есть положительный опыт – феномен развития стран с альтернативной экономикой, которые поднялись не имея богатых полезных ископаемых и других природных ресурсов. Вы и сами знаете массу таких примеров, да и далеко ходить не надо, например наш северный сосед – Финляндия.

«Я-технология» это мышление категориями своей эффективности, а не своим статусом. Человек не может считаться носителем идеологии «Я-технология», если его цель – только публичное подтверждение своих возможностей. Все мы в детстве смотрели мультфильм про медвежонка-хулигана, который клал камушки в мешочек за каждый добрый поступок. Когда мешочек наполнился, мишка уже начал думать и жить другими, гуманистическими категориями.

К сожалению, став взрослыми дядями и тетями, многие продолжают складывать «камушки в мешочке», так и не научившись жить по правильному. Люди копят дипломы, награды, звания и научные степени, «пишут» безупречную биографию и карьеру. Одним словом демонстрируют потенциал, а не дело. По сути - это временщики, иллюзионисты. На выходе их дел тоже иллюзии – дипломы и награды, а не польза обществу. Их биографию пишут не люди, которым они помогли, а они сами, скрупулезно подтверждая каждый чих свидетельством и документом. Ну совсем как у Жванецкого «Тьфу! – Плевательница!». Такая точка зрения была даже до 2009 года отражена в модели «Премии России по качеству», когда потенциал компаний ценился выше, чем их реальные дела. Сейчас все изменилось и встало на свои места.

«Я-технология» - это всегда мониторинг своей эффективности и надо учиться инструментам такого мониторинга. И нашим ВУЗам, вслед за европейскими и американскими, придется отходить от старых стандартов обучения, когда каждому дается одинаковый «кусочек» потенциала и живи как хочешь. Люди разные и потенциал «Я-технология» у каждого свой, со своей направленностью. Уже пора давать людям не «рыбу», а «удочку» для вытягивания своего потенциала. Учить людей технологиям самореализации, а не использованию шаблонных знаний. Вспомним Библейскую притчу про талант – каждый им распорядился по своему. Уже пришло время не управлять раздачей талантов, а управлять их использованием. Слишком мало на Земле «талантов» в заглазнике осталось.

Наша система образования говорит – «твой талант – вот он». А надо говорить «твой талант – используй его здесь». Надо давать «удочку» и показывать «поляну», где можно применить свой потенциал. Любая модель бизнеса включает в себя четыре составляющие: территория, игроки, их статус и правила игры. Людям сейчас надо давать базовый статус и объяснять правила игры, а не ставить их в стойло, в «стройные ряды строителей капитализма». Надо повышать вероятность раскрытия потенциала у людей и давать им возможность добиваться того статуса, который они сами хотят получить. Общество при этом реализует правила, что бы на его земле творились блага.

Собственно такова же и роль государства в отношении бизнеса – установление и поддержка правил игры на своей территории. Просто государство еще не научилось этого делать в условиях глобализма. Вмесо этого государство дает бизнесу потенциал и говорит: «Давай, давай! Работай! И помоги мне установить рамки для твоей деятельности...». А потом хором удивляется массовой коррупции и своей антимонопольной импотенции.

При таком раскладе у бизнеса мотивация к эффективности пропадает: статус не надо зарабатывать, он уже дан в виде ресурса!

А так хочется представить себе картинку... Стадион, на базовой дорожке в низком старте разные бизнесы. Путь, куда бежать, четко размечен белыми краями дорожек. Государство в форме арбитра. Правила бега высвечены на табло. Старт по свистку. Победителю – котелок с кашей и гравировкой сбоку «Государственный ресурс» - и «флаг в руки»! А на трибунах хором скандируют потребительские объединения граждан...

Только одно «но». В государстве чиновники тоже люди и принцип «Я-технология» им конечно не чужд, но и не близок. Люди сидят на ресурсе, а перманентный ресурс, даже в виде гарантированной зарплаты, это всегда принцип «Мы-технология». Причем агрессивная «Мы-технология». Борьба за причастность к власти, к «великому», несовместима с делами, она ведется на уровне отчетов и биологически изживает активных, творческих носителей идеология «Я-технология». И никаким приказным порядком извне ситуацию не изменить. Должны или придти новые люди, носители идеологии «Я-технология» или случиться чудо внутреннего идеологического перерождения штатных чиновников. Это вопрос воли всевышнего и взаимозависимости

на уровне планеты. Недаром наших коррупционеров стали пресекать за рубежом через недвижимость и банковские счета.

Стремительным домкратом?

Успешные переговоры делаются «маленькими шагами». Отстаивая свои интересы медленно и последовательно, переговорщик демонстрирует всем свое терпение, волю и силу позиции. Он твердо стоит на ногах, осмотрителен и никогда не потеряет почву под ногами, никогда не будет рваться вперед без оглядки и опоры. Он выигрывает бой маленькими победами, показывая, что у него есть надежный тыл и ему не надо расслабляться. Он движется вперед «стремительным домкратом», сменяя волю и позицию противника, лишая его надежды найти слабину. Выиграл ход, закрепил позицию, двигайся дальше. А расчистил путь – можно и в «сабельную атаку» перейти и «занять город на плечах убегающего противника».

Матрица отношений?

Для идеологии «Мы-технология» лексикон это прежде всего сигнальная система «свой-чужой». Самый яркий пример – феня (блатной сленг) или по имени-отчеству. Это необходимо для «Мы-технология» как способ защиты перманентного ресурса. Без дарованного ресурса все структуры «Мы-технология» не способны выжить. Они не умеют искать и осваивать ресурс. Они умеют его только делить и отбирать.

Принцип «Я-технология» определяет лексикон как инструмент разделенного видения, технологию снижения транзакций и быстрого выхода на взаимопонимание. Принцип «единый язык в Солнечной системе». У людей «Я-технология» уже вырабатывается единый мировой лексикон, в котором глобализация это синоним ответственности. А ответственность это синоним статуса. Статус человека уже определяется той мерой ответственности, которой он руководствуется и которую он умеет транслировать людям. Это способ выживания в условиях истощения природных ресурсов. Способ вместе искать ресурс «из ничего», вместе его осваивать и вместе пользоваться общим благом.

«Мы-технология» это бренд и деловая репутация.

«Я-технология» это личная эффективность и имидж.

Стратегия это способ обеспечения безопасности и защиты своего личного пространства. Вопрос блага для общества – это баланс между «Я-технология» и «Мы-технология». При этом «Мы-технология» в формате предпринимательства – это просто банда, т.к. отсутствует социальная ответственность, потому что предпринимательство – это использование обстоятельств для личных выгод. А «Мы-технология» в формате бизнеса – это компания, и уже присутствует общественное благо, уже хотя бы потому, что платятся налоги обществу, т.е. можно говорить о присутствии принципа «Я-технология». Это обуславливает причины криминализации малого бизнеса, потому что выживание происходит на уровне «Мы-технология». Современная корпоративная культура малого предпринимательства не позволяет полноценно включать социальную ответственность и принцип «Я-технология», иначе их просто сожрут, вытеснят более сильные компании и обдерут контролирующие органы.

Глобализация, в её правильном виде, должна дать возможность качественному скачку для новых, созидательных стратегий выживания в формате «Мы-технология» за счет количественного увеличения алияния стратегий «Я-технология».

Как аукнется, так и откликнется?

Методика экспресс-оценки релевантности слухов. Составляем таблицу: по вертикали те факторы, которые хотим проверить (область управления, объект,

высказывание). По горизонтали – источники информации, например ФИО или статусы людей (экспертов, инсайдеров, лоббистов). В ячейки вносим мнения людей или коллективных источников информации (СМИ) относительно фактора. Затем отмечаем цветом наличие документальных свидетельств или косвенных доказательств мнения и их соответствие. Таким образом у нас формируется карта релевантности и слухов и статуса адекватности источников информации.

Сезонные обострения?

Принцип «Я-технология» это прежде всего наличие осознания личной ответственности перед планетой. Ответственность и личная эффективность в действиях. Фактически это принцип пассионарности, вернее интеллектуальной пассионарности. Пассионарий – носитель идеи и энергии, позволяющей совершать действия и увлекать за собой людей, подвигать мир. А подвиг сам по себе пропагандирует идею и отношение к миру. Современный руководитель, носитель идеологии «Я-технология», должен не просто «делать», но еще и показывать всем что он делает, куда он все двигает.

Моральный кодекс «Я-технология», интеллектуального пассионария, предусматривает постоянную оценку своей эффективности. А значит и действовать надо эффективно, т.е. владеть современными технологиями личной эффективности. Этому приходится учиться. Конечно, задача общества и, в частности, ВУЗов воспитывать интеллектуальных пассионариев, разрабатывать эффективные технологии жизни. Но прежде всего это задача самих людей, осознающих свою ответственность, свой статус.

И начинать надо с управления основными личными ресурсами – временем, энергией, информацией и интуицией.

Управление временем – это управление работоспособностью, биоэнергетикой. Это технологии работы с биоритмами и гиперкомпенсацией, техники историографии и формирования стереотипов успешности.

Управление энергией – это управление хоризмой, взаимодействия с людьми на энергетическом и невербальном уровне. Это технологии выстраивания сбалансированных границ энергетического пространства с людьми, правила гигиены, здорового питания и режима жизни.

Управление информацией – это умение структурировать инфопотоки, выделять главное и отбирать нужное. Для этого надо иметь систему правильных ценностей и мировосприятия. А отсюда создается система классификации и ранжирования информации. Овладевший этими навыками человек буквально на автомате вычленяет нужную ему информацию из внешних потоков для «заполнения ячеек» мировосприятия. У него вырабатывается собственная безотказная биологическая система поддержки принятия управленческих решений.

Управление интуицией – это умение предвидеть последствия своих действий и бездействий. Умение строить цепочки добавленной ценности (не путать со стоимостью), выделять побочные продукты и отдаленные последствия поступков. Это карты стекхолдеров и диаграммы отношений. Философия социального клошарства и эзотерические знания.

По большому счету, компетенции «Я-технология» решаются через принцип постоянства и не приемлемости временщительства.

«Я-технология» это прежде всего вопрос статуса, социальной роли и личного подвига. Подвиг в православии сродни подвижничеству – осознанное дело всей жизни, а не минутного порыва. Для этого надо уметь отфильтровывать цели и личные потребности, не соответствующие личному подвигу. Смысл подвига в изменении мира. Подвижничество подразумевает внешнюю трансляцию своих идеалов, но для этого образ человека «Я-технология» должен соответствовать идеалу успешности. Поэтому, кроме личной эффективности, надо учиться управлять и своим имиджем – внешним видом,

здоровьем, работоспособностью. Управлять своим Я, а не подавлять его. Надо осваивать PR-технологии, навыки публичности, личностного роста, правильного общения. Т.е. успешно выстраивать коммуникации и их последствия.

Надо уметь справляться с повышенными нагрузками, которых требует подвижность. Следовательно надо тренировать физическую и психическую выносливость, учиться быстро реагировать на внешние раздражители. Быстро определять статус людей и формировать отношения с ними, не впадая в ступор, не задумываясь и не переходя границы морали и этики. Современные технологии позволяют довольно быстро освоить эти навыки.

Постоянное повышение своей компетентности и применение полученных навыков на практике для достижения своих целей, исполнения выбранного подвига требует так же четкого планирования своей жизни. Вернее жизненных целей. А это значит не только постановка целей, но и поиск источников повышения компетентности, способов их приобретения и форм использования для своих целей, неразрывно связанных с благом человечества.

Для «Я-технология» естественно разделение морально-этических норм общества. Не локальное сотрудничество, как в системе «Мы-технология», а глобальное взаимодействие с социумом, выполнение своих социальных обязанностей. И прежде всего обязанностей, принятых на себя добровольно, из внутренних своих убеждений – семейных, гражданских, общественных.

Как гражданин, человек «Я-технология» обязан иметь соответствующий набор знаний в области правовых и юридических взаимоотношений в обществе. Быть профи в своем деле.

Ясно и внятно?

Использование чужих ресурсов (впрочем, как и предоставление своих) требует новых инструментов управления. Прообразом таких инструментов являются каты стекхолдеров, которыми уже пользуются не только бизнесмены, но и жители развитых стран (западной Европы и США). Их математический аппарат стали использовать сайты знакомств, оценщики рисков и др.

Лето не беда?

Начинающий консультант сначала согласовывает объем работ. Опытный консультант сперва договаривается о цене, потом о форме представления результата, и только потом, уже в ходе оказания услуги, об объеме работ. Это определяется исключительно пониманием состояния дел. Заказчик всегда лучше всего «знает» то, что будет, чем то, что есть. И он всегда знает, сколько денег он готов потратить ради своего «знания». Толь определив, сколько человек готов потратить за нахождение пути к своему «знанию», можно спрогнозировать результат, т.е. форму вербализации пути. И только затем становится понятно, какой объем материала надо перелопатить для получения оговоренного результата. Цена работы определяет её точность и обстоятельность, т.е. объем труда консультанта. Опытный консультант знает, как найти золотую середину, устраивающую заказчика.

4.9.Ищем выход See daylight

Выход там же, где и вход?

На Руси, да наверное и не только, властители издревле принимали решения в условиях очень скудной и однобокой информации. Их это не смущало и дело не в самодурстве. У них была модель правильного мира. Пусть и мифологизированная, но зато

охватывающая все аспекты жизни. Все игроки, их статус, поляна и отношения. «Для своих – все, для чужих – ничего, для странников – закон». Им было все ясно, кто – чей, кто на что имеет право, кто чего достоин и недостоин. Недостаток информации не имел большого значения, когда все и так было ясно и понятно. Решения принимались исходя из идеалистического представления, но оно было всеобщим, его разделяли все.

Прошли века, сменились цивилизации, лавина информации вырвалась и как вирус заполонила умы. Темп технической мысли и экономических отношений резко подскочил. Человек и социум не успевают меняться. Мир меняется быстрее, чем наше представление о нем. Мифологические модели стали атавизмом, а новое мировоззрение не окрепло, не сложилось в единое целое. Не так много людей живет с Богом в сердце. Безбожие заполонило мир, достаточно просто посмотреть телевизор. «Это только говорит Вам, что кафтан стал тесный, что вчерашнее твое мировоззрение начинает жать справа и слева, что тот образ, который ты создал себе о Боге и о мире, стал слишком мал для того опыта Бога и мира, который в тебе развился. И радуйся, продумывай и строй более широкое, более углубленное, более умное и более духовное мировоззрение. И тогда вырастит человек, который во всех областях – на своем месте, который может быть первоклассным ученым или деятелем земли, и одновременно гражданином неба, Божиим человеком на земле.» (Митрополит Суражский Антоний – «О некоторых категориях... тварного бытия»).

Виды жизни человека очень разнообразны: биологическая; духовная; культурная; физическая; моральная; этическая. Потребительский контекст формирует у человека безразличие к идее, безразличие к жизни, формируя культ только биологического существования. Такое прозябание опускает человека на уровень плесени. Плесень конечно тоже нужна, из неё делают антибиотики для людей и животных. Но плесень не имеет голоса. А человек в свободном обществе должен иметь право выражать свое мнение, в том числе и несогласие с властью. Плесень такого права не имеет. Мы не ставим своей целью залезать в политику. Мы ставим своей целью полноценно жить. Жить по правде, не претворяясь и не кривя душой. Жить правдиво в семье. Правдиво делать бизнес. Честно вести себя в обществе. «Правда это жизнь по совести, мы не должны лгать друг другу. Мы должны жить по воле и правде» - сказал Митрополит Московский и Всея Руси Кирилл. А это возможно только тогда, когда ты живешь в своем, адаптированном под себя мире. Принятие чужой картины мира требует принятия чужого статуса и чужого поведения. Чужого, а значит лживого для себя. А это уже неправда, это уже путь вымирания, деградации. Превращение в плесень. Я-технология это прежде всего активная жизненная позиция. Чтобы будущее сбылось, его надо запланировать. Плесень планировать не умеет, она умеет создавать гниль и в ней прозябать. Однако, безоглядное поведение, как и прозябание, ничего хорошего не сулит. Создавая свой, адаптированный мир, нельзя забывать про других людей с их адаптированным миром. Есть такое понятие – свобода. Как говорят французы – свобода махать руками заканчивается там, где начинается нос другого человека. Нельзя навязывать свою картину мира, это делает несчастными других и вызывает разрушительное противодействие. Надо обладать еще и мудростью, что бы делать людей счастливыми добровольно, а не как Бармалей из фильма про доктора Айболита. Глухота к мнению других это то же путь к прозябанию, признак неумения совершенствоваться и развиваться. Полноценная жизнь самодостаточна и умеет полноценно воспринимать сигналы извне, не отгораживаясь от других стеной лжи и страха.

Сделай сам?

Власть в последние годы держалась на рядовых специалистах. Их становится все меньше, идет естественное выбытие. В последние два-три года я все больше встречаю новых, молодых специалистов, которые растеряны. Коммунистической закалки они не получили, а начальники озабочены только своим местом и валят сверху указания «лишь

бы спихнуть» ответственность и отчитаться. В такой обстановке неокрепшим и незакаленным людям тяжело придерживаться моральных принципов. Вселяет оптимизм только отсутствие у молодежи пиетета перед должностью имущими.

Мы должны иметь свою идеологию, желательную изложенную в виде книги. И основная идея: «Русские – Богоизбранный народ, который должен защищать свою территорию, что бы на ней жили наши дети. А еще мы несем в Мир подвиг, показывая как можно мирно жить с другими народами, не поступаясь своим национальным достоинством и своей территорией.»

Надо дать людям инструмент выживания в тех непростых условиях, в которые они сами себя загнали (дать удочку и научить ловить рыбу). Кто захочет – тот возьмет.

(Для решения этой задачи в 2014 году был создан студенческий проект

«Умноград» http://www.umnograd.ru/blog/post_1/

Концепция: <http://www.ismss.ru/index.php?page=Umnograd1>

Методическое пособие: <http://www.ismss.ru/uploads/KinderBis2013.pdf>)

Мы в ответе за тех, кого приручили?

Митрополит Сурожский Антоний –«Мы должны нести в мир веру...»

Мы являемся носителями русской духовной культуры, с её свойствами, с переживанием Бога как предельной красоты, истины, и правды, и жизни, воплощенными в богослужении, в благоговейном его совершении.

Заключение

Данная книга это осмысление трендов, которые существуют в жизни человека и неразрывно связанных с жизнью человечества. Это мысли, чувства и руководство к действию для тех, кто хочет быть на планете не пассивным участником шоу социальных катаклизмов, а активным героем собственной жизни. Цель - обобщить и осмыслить ситуацию, которая существует, существовала и будет существовать. И осмыслит исходя не из абстрактных опусов, а исходя из осмысления собственного опыта и теоретического осмысления именно личного опыта.

Книга «Планета Даун» это манифест новой экономической парадигмы, разрушения существующих античеловеческих устоев, поток сознания с попытками его структурировать, но еще не систематизировать.

Автор перевода Бойцов А.А. http://www.ismss.ru/index.php?page=ISMSS_Boytsov,
консультант Баринов В.Б. <http://www.ismss.ru/index.php?page=Barinov1>