

ББК 65

Н.С.Шевченко (3 курс, каф. политэкономии), Т.В.Хабарина, к.э.н., доц.

### ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ И ВОЕНАЧАЛЬНИК: АНАЛОГИИ В УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Конкурентная борьба – это основной тип отношений между хозяйствующими субъектами в рыночной экономике. В России, переходящей от плановой экономики, где пропагандировались “отношения дружбы, товарищества и братства”, к рыночной, весьма актуально проведение аналогий между экономикой и войной.

Многие современные авторы [1,3,5] пишут на эту тему, и все они в той или иной мере опираются на работу выдающегося немецкого военного теоретика и практика 19 века Карла фон Клаузевица «О войне». Таким образом, военная терминология - стратегия, логистика, торговые войны и др. - активно используется в экономике. Однако аналогию между экономикой и войной часто сводят лишь к маркетингу [5] или просто ограничиваются тем, что фиксируют ее наличие [1].

Цель данной работы – определить важнейшие принципы предпринимательской деятельности на основе широких аналогий между деятельностью предпринимателя и военачальника.

Первым аналогию между ведением бизнеса и войной увидел Клаузевиц [2]. Он показал, что война – это вид общественного конфликта, общение людей посредством столкновения интересов и в этом полностью тождественна торговле.

Важно отметить, что и войну, и экономику Клаузевиц считает в большей степени искусством, чем наукой. Такая точка зрения на экономику, наш взгляд, правильная, встречается и в современной научной литературе [6].

Что же дает основания для того, чтобы считать экономику искусством? Во-первых, это высокая степень неопределенности в принятии управленческих решений. Клаузевиц считает, что три четверти того, что делает военачальник, лежит в сфере неопределенности. По нашему мнению, которое подтверждается результатами опроса экспертов, в экономике и менеджменте степень неопределенности примерно такая же.

Вместе с тем, предпринимателю и военачальнику следует иметь в виду, что степень неопределенности в принятии и реализации решений тем выше, чем выше занимая должность. На должностях низшего уровня, где работа исполнительская господствует «методизм». Здесь необходимо выполнять постоянно повторяющийся прием, так как деятельность определяется не принципами или индивидуальными способностями, а инструкциями. К сожалению, предприниматели, как правило, регламентируют работу не только на низших должностях, но и наемных менеджеров высшего звена управления, что мешает последним реализовать свой творческий потенциал на благо общего дела.

Там, где высока неопределенность, то есть на высших управленческих должностях, важны такие качества, как интуиция и решимость. "Чтобы выдержать эту непрерывную борьбу с неожиданным, - пишет Клаузевиц, - необходимо обладать двумя свойствами:

во-первых, умом, способностью прозревать мерцанием своего внутреннего света сгустившиеся сумерки и нащупать истину;

во-вторых, мужеством, чтобы последовать за этим слабым указующим проблеском.

Первое свойство образно обозначается французским выражением "coup d'oeil" (понятие среднее между интуицией и глазомером), второе - решимость"[2].

Интуитивный ум необходим и предпринимателю для того, чтобы объединить в единое целое результаты наблюдений, и на этой основе сформулировать цель – будущие результаты своей предпринимательской деятельности. Мужество и решимость необходимы

предпринимателю, чтобы самому последовать за целью-прогнозом и повести к ней персонал своего предприятия.

Практические функции могут быть выполнены, как подчеркивает Клаузевиц, если человек относится и к себе, и к людям со строгостью. «Без повелительной властной воли, которая простирает свое влияние вплоть до последнего звена, невозможно хорошее управление войсками...» [2]. На наш взгляд, этот принцип управления тоже применим в экономике, но сфера его ограничена определенным типом предприятий. Это предприятия, где технологический процесс предопределяет:

- высокую степени централизации решений;
- линейную организационную структуру;
- низкий уровень делегирования задач;
- авторитарный стиль руководства;
- высокую степени стандартизации производственных процессов;
- высокую степень разделения труда.
- большой удельный вес низкоквалифицированных сотрудников [4].

Выводы:

Экономика подобна военному искусству: в ней велика доля неопределенности; поэтому:

- каждому предпринимателю необходимы такие качества военачальника, как интуиция, решимость и мужество;

- менеджеру, стремящемуся занять высшую управленческую должность, необходимо быть:

- готовым работать без инструкций, опираясь на собственные знания, умения, силы;
- в целях повышения эффективности работы наемных менеджеров высшего звена, предпринимателю не следует жестко регламентировать содержание и режим их работы.

В экономике есть сегменты, где принципы военного управления применимы в полной мере:

- предприятия с высоким уровнем разделения труда, высоким удельным весом стандартных трудовых процессов и линейной структурой управления;
- отношения с конкурентами, в том числе маркетинг.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Дункан Дж. Основопологающие идеи в менеджменте. М.: Дело, 1996.
2. Клаузевиц К. фон. О войне, в 2-х т. М.: ООО «Издательство АСТ», СПб.: "Terra Fantastica", 2002.
3. Кулагин Г.А. Рабочий - управляющий - ученый. М., 1982.
4. Основы и проблемы экономики предприятия. М.: Финансы и статистика, 1996.
5. Райс Э. Траут Дж. Маркетинговые войны. Питер, 2000.
6. Рождественский Ю.В. Словарь терминов. (Общеобразовательный тезаурус): Общество. Семиотика. Экономика. Культура. Образование. М.: Флинта: Наука, 2002.