



ПОСЛЕ
ЛУТИНА

ЮРИЙ
МУХИН

ДЕЛОКРАТЫ

ВОЗМОЖЕН ЛИ
«РУССКИЙ ПРОРЫВ»? ■

УДК 323 (470+571)
ББК 66.4(2)
М 92

Мухин Ю.И.

М 92 Делократы. Возможен ли русский прорыв»? / Ю.И. Мухин. – М.: ООО «ТД Алгоритм», 2017 – 352 с. – (После Путина).

ISBN 978-5-906880-93-2

Юрий Мухин не только блестящий публицист и известный общественный деятель, – он человек с большим практическим опытом работы в промышленности, один из руководителей крупного предприятия.

В своей книге Ю. Мухин оценивает ситуацию в России как раз с позиции делового человека. Он прослеживает глубинные истоки и причины экономического кризиса последних лет, критически оценивает меры, предпринимаемые правительством. Далее он размышляет о своеобразии исторических путей России, о том, что будет с Россией в обозримом будущем, и предлагает радикальные меры, которые помогут осуществить «русский прорыв» во всех областях общественной жизни.

УДК 323 (470+571)
ББК 66.4(2)

ISBN 978-5-906880-93-2

© Мухин Ю.И., 2017

© ООО «ТД Алгоритм», 2017

ПРЕДИСЛОВИЕ

ЧЕЛОВЕК КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ

Эта книга будет требовать от читателя определенно-го напряжения ума, в основном в плане нетрадиционного взгляда на известные проблемы. И мне не хотелось бы начинать ее со сложных вещей, тем не менее придется, поскольку, начиная управлять людьми, надо все же четко представлять, кем и чем, собственно, вы управляете и чего хотите или можете добиться от управляемого объекта.

Дело в том, что в последнее время существует два управленческих взгляда на подчиненных. По традиционному «старому», или «военному» взгляду на человека как работника, — это объект, способный к творчеству и собственным решениям. А по современному, и все более внедряемому в практику взгляду, — это организм, который не способен принять правильное решение, и поэтому он обязан действовать строго по инструкции.

Поэтому важно начать с того, чтобы самому понять — а кем, собственно, мы собрались управлять: людьми или организмами?

Способность человека действовать этим прекрасным и универсальным инструментом — своими руками, — оставим вне этой книги, и поговорим о том, на основании чего человек действует (в том числе и руками), поскольку он способен действовать как на основании собственного, родившегося в его уме решения, так и на основании инструкции, которую ему приказали исполнять. Даже если вы и не поняли разницы, то обязаны все же догадаться, что способы управления людьми в данных случаях должны быть разными, поскольку мало-мальски разумному человеку

должно быть понятно, что человеком, все же, управляют по-другому, нежели автомобилем.

Рассматривают людей как организмы — как компактный и достаточно мощный командно-исполнительный механизм в схеме технологического процесса, — не от глупости (хотя и не от большого ума), а потому, что такой взгляд в настоящее время дает неплохой эффект. Мой знакомый практик защищал этот взгляд конкретным примером, против которого трудно возразить. Его корпорация закупила на Западе суперсовременный автоматизированный завод по сварке металлоконструкций, и вначале набрала на него сварщиков, учившихся и работавших еще в СССР. Но этот штат оказался слишком умным, слишком знающим, слишком квалифицированным для такого завода, и дело не пошло. Тогда администрация уволила всех сварщиков и набрала молодых людей без какого-либо понятия о сварочном деле. Их заставили выучить должностные инструкции и поставили к поточным линиям и станкам. Эти ребята знали одно — где на их рабочем месте расположены кнопки и рычаги и в какой последовательности и когда их нужно нажимать. И завод прекрасно заработал! Так что реальная прибыль реального завода, укомплектованного организмами, мешает возражать против взгляда на подчиненного как на организм.

Но универсален ли такой взгляд?

Винтовку со штыком можно рассматривать и как пику, более того, в каких-то отдельных ситуациях такая винтовка, именно как пика, будет чрезвычайно эффективна. Но значит ли это, что мы из этого дорогостоящего оружия выбрали все 100% его эффективности, и значит ли это, что мы всегда должны пользоваться винтовкой только как пикой? Ведь у человека есть не только руки и память, у него еще есть и ум, интеллект, и начисто отказываться использовать ум подчиненного в Деле могут только те, у кого самого с этим вопросом проблемы. Это, по сути, отказываться стрелять из винтовки только потому, что это и дорого, и промахов много. В войне с папуасами, может быть, и штыка хватит, а если конкуренция столкнет вас с противником, кото-

рый умеет стрелять, то куда вы засунете себе присказку: «Пуля — дура, а штык — молодец!»? А ведь может оказаться «уже поздно», поскольку с отвыкшими или не умеющими стрелять солдатами на изменение боевой ситуации не среагируешь.

Эта тема недумающего исполнителя и развитие компьютерной техники зовут нас заглянуть в перспективу — а возможно ли вообще заменить человека умной машиной?

Что касается организма, то это, безусловно, будет сделано, как безусловно и то, что это будет сделано в очень недалеком будущем. Но замена человека машиной, скорее всего, невозможна в принципе, и вот почему.

Вырабатываемое умом человека решение, ранее ему неизвестное — творческое, получается в ходе перебора его умом различных вариантов. С этим, надо сказать, даже у современного компьютера уже проблем нет, поскольку уже сегодня он способен выполнить эту работу быстрее, нежели человеческий ум. Но компьютер остановится на нужном варианте только в случае, если оператор задаст ему программу поиска этого варианта, и, казалось бы, и с этим проблем нет — есть программисты и они могут такую программу подготовить. Но человек-то находит творческое решение не с помощью программы, а с помощью эмоций. А вот с этим, как я полагаю, у компьютера всегда будут проблемы, поскольку и не понятно, как в компьютер эти эмоции задать, а если их задать, то это уже будет человек, но зачем нужен искусственный человек при наличии готовых людей?

В любом случае у нас, людей, есть эмоции, которые не видно, как вложить в компьютер, и эти эмоции при переборе вариантов решения позволяют нам время от времени вскрикивать: «Эврика!». Порою можно объяснить самому себе или людям, как именно и почему ты пришел к данному творческому решению, но даже в этом случае невозможно сбросить со счетов эмоции — именно то, что возможно, и подсказало тебе именно этот вариант решения.

Вот был у меня такой случай, подробнее о котором я расскажу в тексте книги. Приходят ко мне покупатели,

предлагающие очень большие деньги за то, чтобы я поставил им товар с завода, на котором работал, но штука в том, что я им продать этот товар не мог. Если бы мог, то тогда в этой сделке были бы задействованы тысячи исполнителей, сотни железнодорожных составов, огромные складские площади, причем, минимум год. Я нашел решение, в реализации которого участвовало 5—6 человек с общей потерей рабочего времени в среднем часов по 20 на каждого (включая время на «обмытие» и кофепитие). Но в результате этого решения мой завод получил огромные деньги сразу за всю стоимость запрошенного товара, а я своим покупателям не поставил его ни грамма, что не помешало им уйти от меня довольными и где-то даже счастливыми, поскольку я решил все их проблемы. Я могу объяснить, почему это решение пришло мне в голову, и в книге это объясняю, но штука-то в том, что я в том случае (хорошо это помню) не мучил себя подбором вариантов — меня осенило, как это сделать. Осенило сразу!

Я не представляю, как подобное свойство заложить в компьютер, как сделать ему программу, чтобы при переборе вариантов по одной области знаний он применил знания из другой области и совершенно неизвестным ему способом. А человек на такое способен, как я полагаю, именно благодаря эмоциям, которые «бьют ему по мозгам» в нужный момент перебора вариантов решения.

Вот и оцените, что мы выигрываем, когда меняем человека на организм — на хилую пародию компьютера, соединенного с исполнительными механизмами?

Да, люди капризнее механизмов и организмов, да, они самолюбивы, да, им может стукнуть моча в голову и они сделают не то. Зато в остальных случаях они присоединяют свой ум и свое творчество к твоим, а вот организмы на это не способны.

Безусловно, есть производства дорогие или опасные, где человеческая ошибка дорого стоит, и в связи с чем нужно четко следовать инструкции, пока ее не заменили на более совершенную. Но это не более чем бронжилет на бой-

це — он бойца защищает, но бойца из него не делает, — бойца из человека делают совершенно иные человеческие свойства, и именно эти свойства в человеке нужно развивать, чтобы достичь максимального эффекта в любом Деле. Развития творчества в каждом подчиненном должен добиваться управленец, а не превращать человека в организм.

Есть и еще момент. Не давая человеку принимать решения, превращая его в организм, вы отучаете его от этой деятельности, отучаете его от творчества — от того, зачем Природа создала людей (хотя могла остановиться в своей эволюции и на животных). Взгляд на исполнителей как на организмы противоположен. Да, я знаю, что масса людей плюет на Природу и этой массе хочется быть именно тем, кем она и является, — организмами. Но одно дело, когда этот человек по своей тупости и воспитанию сам стремится стать организмом, а другое дело, когда мы, начальники, прикладываем к этому свои руки.

Нас это не красит, да и неэффективно это.

Итожа эту главку, предупреждаю читателей — это книга об управлении Людьюми. Если вы полагаете удобнее для себя управлять организмами, то вам необходимо найти другое пособие.

О ЗАКОНАХ И ПРАВИЛАХ

Эта книга обращена к тем читателям, которым предстоит получить под свое управление подчиненных, к тем, которые их уже имеют, да и к тем, кто сам находится в подчинении, поскольку мало кто из нас не имеет начальника.

Эта книга о том, как управлять людьми, а также о том, как оценить своего руководителя и своих подчиненных.

Казалось бы, ну что тут особенного? Ведь «от деда прадеда» как-то же мы руководили, ну и сейчас, уж пусть и как-нибудь, а с этим делом справимся. Велика ли хитрость? У начальства спросим, в кино посмотрим, как командуют киногерои, у коллег проконсультируемся — и вперед!

Что да, то да, управление людьми — дело нехитрое, иначе мы не видели бы стольких безмозглых и безвольных кретингов в руководящих креслах. Но для того, чтобы **эффективно управлять**, кое-что знать, поверьте, все же необходимо, причем не только вообще о том, чем ты управляешь, но и о том, как управлять именно людьми — своими подчиненными.

Между прочим, считается, что управление — это талант. Особо возразить тут нечего — талант он и в Африке талант, посему и в деле управления таланты, безусловно, есть, я, к примеру, таких руководителей знал. Но в настоящее время считать управление искусством уже ошибочно, поскольку так можно было смотреть на это дело до того, пока не были известны законы, которыми нужно руководствоваться при управлении людьми. А если известны законы, если известна объективная реальность данного дела, то талант и искусство отходят на второй план, — они по-прежнему лишними не будут, но успех уже будут определять не они, а правильное использование законов управления.

Когда-то было искусством построить церковь, и этим строительством занимались таланты (правда, при этом церкви часто разваливались), а потом, с выяснением законов теоретической механики и сопромата, строительство стало обыденным делом. И если сегодня какое-нибудь здание все же развалится, то никто не пеняет строителям на отсутствие таланта, а сразу ищут, где, что и кто украл, одновременно выясняя, в чем нарушены законы строительства.

Так и с вопросом управления людьми. Раз известны законы, по которым это нужно делать, то эффективно управлять способен любой, точнее, тот, кто: а) понял смысл этих законов и б) применяет их в своей работе и при создании системы управления. Соответственно, управление людьми из разряда искусства переходит в разряд науки, а раз это наука, то ее надо изучить, раз уж тебе приходится кем-то руководить, да и сама по себе эта наука интересна.

Сразу оговорюсь, что в данной книге рассмотрены законы (принципы) управления людьми, то есть рассмотрены

обобщения в предельно принципиальном виде. Если у вас в подчинении болван, то в этой книге не написано о том, что именно вам с этим конкретным болваном делать, — вы сами должны найти решение этой своей проблемки. Не будут даны и правила организации системы управления конкретных предприятий и организаций ввиду их специфики и существенного отличия друг от друга.

Тут надо немного остановиться, чтобы уяснить отличие закона от правила. Скажем, вы в пункте «А», а вам нужно быть в пункте «Б». Так вот закон, который вам для этого нужно использовать, формулируется так: «нужно переместиться» из «А» в «Б». Все остальное, что нужно для вашего появления в пункте «Б», это уже правила, которые для конкретных условий могут быть различны. Скажем, в каких-то условиях вам можно переместиться пешком, в других — автомобилем или самолетом, в-третьих — только с помощью нечистой силы.

Если вы перемещаетесь на автомобиле, то в России или Франции вам нужно держаться правой стороны, а в Англии или Японии — левой. Это тоже правила, которое зависят от местных условий. Поэтому не то что глупо, но просто бессмысленно рекомендовать в науке управления какие-либо правила, скажем (применяя образный пример), ездить в автомобиле только по правой стороне дороги. Для условий Москвы и поездки к месту работы это правило не вызовет особых сомнений, но для Токио это будет далеко не факт, и далеко не оптимальное решение.

Уже экономика — наука вести хозяйство — не терпит правил, возводимых в ранг законов, т.е. обязательных для всех. Экономист — это хозяин, а хозяина «вообще», хозяина-теоретика — без конкретного хозяйства — не бывает. А поскольку в конкретных хозяйствах свои условия хозяйствования, то и правила из других хозяйств могут вместо ожидаемой прибыли вызвать неожиданные убытки — это надо помнить. А управление людьми — еще более строгое дело, поскольку люди еще более разнообразны, нежели конкретные хозяйства, да и устроены гораздо сложнее их.

Именно поэтому в книге рассматриваются только законы управления людьми и законы построения систем управления, а конкретные правила того, как это делать, даны только для подтверждения действия законов в тех конкретных условиях. То есть, чтобы объяснить действие законов, я привожу множество и конкретных, и образных, и гипотетических примеров, в которых так или иначе заложены те или иные правила, действенные для этих примеров. Но эти примеры именно так и нужно воспринимать: главное — понять, как в данном случае действует закон, а уж правила управления вы в своем деле установите сами.

Кстати, о примерах. Я даю очень много примеров из области государственного устройства и функционирования государственного аппарата, да, причем, еще и аппарата времен СССР и периода его развала, и у ряда читателей это может вызвать неприятие — зачем нам, маленьким людям, забивать этим голову? Резон в такой постановке вопроса читателями есть.

Действительно, для массы людей предел мечтаний ограничивается высоким постом ефрейтора. Быть ефрейтором тоже хорошо: скажут «наступить», можно имитировать наступление, скажут «отступить», можно удирать, а ничего не скажут, можно спать — служба все равно идет. Но я полагаю, что для остальных читателей все же важно понимать не только свою, может быть, пока маленькую роль в своей организации, не только понимать эффективность своих действий в своей организации, но и условия существования своей организации во внешнем мире. Этот мир тоже состоит из людей управляющих и находящихся под управлением, и эти люди тоже руководствуются законами управления, но только они могут делать это совсем не так, как вы. И для успешной работы вам нужно понимать, как функционирует государство, в чем заключен интерес чиновников государственного аппарата, чтобы, по крайней мере, не иметь от них неприятностей, а при случае получить от них помощь. Иными словами — чтобы ориентироваться, где вы находитесь. Командиру в любом ранге это очень нелишне.

Нужно выйти из толпы

Вспомните сказку о короле, который хотел очень модно одеться и которого портные выпустили на улицу голым, уверив, что на нем платье от Кардена. В этом уверили и весь народ, и толпа единодушно восхищалась красотой и изысканностью одежд короля. Только маленькому мальчику не нужно было корчить из себя умного, и он закричал: «А король-то голый!».

В наше время этот эксперимент проводится по-другому. Сажая в ряд десять специально подученных людей и одного испытуемого в конце ряда. Показывают первому белый круг и спрашивают: «Какого он цвета?» Провокатор уверенно отвечает, что круг черный. Показывают следующему, и тот тоже утверждает, что круг черный. И так отвечают все один за другим, пока не подносят круг к испытуемому. И несчастный подопытный ошарашенно лопочет: «Черный».

Ведь мы, люди, — стадные животные. Мы боимся отбиться от стада, и это правильно. Но мы одновременно боимся отбиться от него и в своих суждениях, мы боимся думать иначе, чем стадо. И вот тут мы действительно становимся и стадом, и животными.

Да, некоторые вещи трудно понять, и, возможно, есть какой-то смысл в том, чтобы не задумываться о них, не тратить на них время, а делать так, как делают все. Но ведь есть вещи абсолютно понятные, зачем же в этих случаях блять глупость со всем стадом вместе? Органы формирования общественного мнения делают из нас зомби именно этим способом: они внушают нам, что все думают так, как они внушают нам думать. И большинство людей вслед за ними повторяет любой идиотизм, — такой, за который становится просто стыдно.

Я прошу читателя помнить об этих свойствах человека, поскольку предложения, следующие из разработанной мною теории, могут казаться крайне необычными. Вы будете видеть, что «король голый», но это будет противоречить всем вашим знаниям, тому, что «все говорят», и тому,

что вам по сей день преподносят все органы массовой информации и «умные» люди».

К примеру, когда говоришь, что парламент за плохое управление страной должен быть осужден судом всего народа и сесть в тюрьму, то никто не может привести более конкретных возражений, чем «такого не может быть потому, что такого не может быть никогда». Эту идею ответственности власти мне пришлось опробовать на множестве людей на выборах и в газете, и я убедился, что люди, без труда понимая ее смысл, понимая полезность ее для себя, не могут в нее поверить. Фактически они не в состоянии поверить в себя только потому, что никогда об этом не слышали от других, только потому, что об этом говорит всего один человек, и его на сегодня поддерживают очень немногие. Люди в своих суждениях «жмутся» к толпе, к обществу.

Поэтому мой вам совет — не хороните свой ум раньше времени, поверьте в него и выходите из толпы.

Как и чем меня «достали»

Передо мною непростая задача — убедить вас в том, что к понятию «Дело» нужно отнестись очень внимательно. И, возможно, вам будет полезно узнать, как я сам «дошел до жизни такой» и что заставило меня параллельно с исследованиями металлургических процессов, которыми я тогда занимался, задуматься над тем, что такое Дело, и сначала заняться исследованиями бюрократизма, а потом и исследованиями принципов управления людьми.

Подтолкнула меня на эти исследования обида за державу, точнее, за людей ее экономики. Было непонятно, что происходит. С одной стороны, мы в СССР имели огромное количество и ученых, и инженеров с великолепной, лучшей в мире подготовкой. Имели возможность, опираясь на ресурсы всего государства, сосредоточить усилия на любой нужной народу проблеме и решить ее. И ведь решали!

Но с другой стороны, отставание от Запада во многих технических деталях экономики, вечное запаздывание в

новшествах, копирование зарубежных новинок и трудности с внедрением собственных. Какая-то чудовищная неповоротливость! От возникновения идеи до появления хотя бы головного образца машины или технологии проходило чуть ли не десять лет, да и то в лучшем случае при удачном стечении обстоятельств.

В чем причина? Почему в начале 50-х и 60-х прирост национального дохода достигал 15—20%, что, кстати, в то время и спровоцировало Хрущева объявить начало строительства материально-технической базы коммунизма, а в 70-х и 80-х мы радовались уже 3—4%? И ведь работали, как черти, упаси господь, было хоть на час остановиться — начальство убило бы. По крайней мере, мы, заводские работники, так работали.

А дикое и непрерывное отвлечение сил и средств на показуху: ныне уже забытые знаки качества, комплексные системы управления качеством, госприемки и прочий бред, выдуманный академиками, не имеющими понятия об экономике. И ведь этот бред безумно, но с дикой энергией вталкивался в экономику ЦК КПСС — теми, кто, казалось бы, был искренне заинтересован в процветании страны.

Непрерывно «крепилась дисциплина», но даже при первом рассмотрении была видна дичайшая анархия в управлении страной. Когда я в те годы об этом говорил, то на это слово обижались и этому не верили. Какая анархия в СССР, где все регламентировано и подчиняется инструкциям? Но в том-то и дело, что именно эта регламентация и строгое исполнение инструкций вводили беспредельную анархию. Подробнее о механизме этой анархии будет сказано в книге и далее, а сейчас пара маленьких примеров из той жизни.

Вот у нас на заводе проектировался железобетонный склад, в котором должен был храниться и перерабатываться кварцит — камень. Но проектировщики отклоняли предлагаемую заводом схему и требовали выполнить по середине склада пожарный проезд для «удобного тушения возможного пожара». Камень не горит, и проектировщикам это было, разумеется, известно, но их инструкция тре-

бовала проектировать в зданиях пожарные проезды через каждые сто метров. Из-за этого проезда рушилась вся технологическая схема переработки сырья, стоимость склада непомерно увеличивалась, в нем было бы трудно и неудобно работать. А проектировщики только разводят руками — проект без пожарного проезда у них не примут. Почему?!

Потому, что где-то там, в глубине системы управления, сидела, возможно, малообразованная тетка, которая ничего не проектировала, ни за какие траты не отвечала, а только следила, чтобы во всех зданиях через каждые сто метров были пожарные проезды, и без ее подписи проекты не утверждались. И ее не в чем упрекнуть — свое дело она делала четко. Но если чиновник, находящийся на самой нижней ступени бюрократической лестницы, может безнаказанно нанести ущерб любому важному делу, разве это не анархия?

Еще пример. Мы поставляли потребителю металл в кусках. Очень мелкие кусочки металла при длительном хранении на воздухе могут изменить свои свойства, и ГОСТом была предусмотрена их упаковка в стальные бочки. Этот способ дорог, бочки трудно паковать и грузить, и не менее трудно разгружать и распаковывать, причем этот способ имеет смысл только в случае, если металл будет годами лежать без использования. И вот наш потребитель предложил нам поставлять эти мелкие кусочки металла в вагонах навалом, так как он немедленно направлял их в плавку. Просьба потребителя — закон для поставщика, — так официально говорили и тогда, в СССР. Мы начали поставлять металл навалом, при этом и мы, и покупатель сэкономили существенные деньги себе и, значит, государству. Но лаборатория государственного надзора, не отвечающая ни за работу предприятий, ни за доходы государства, остановила эту торговлю и изъяла у нас всю выручку за металл на том основании, что мы нарушили ГОСТ — не упаковали металл в бочки.

Как это понять? Правительство СССР непрерывно говорило о необходимости увеличения доходов государст-

ва, а мелкий чиновник СССР спокойно наносил государству любые убытки с наглым видом человека, исполняющего свой долг! Разве это не анархия? Между прочим, это же явление, но тысячи раз более масштабное, мы видим и сейчас. Причем не обязательно только в сфере государственного управления, а уже и в более-менее крупном частном бизнесе.

Я по профессии, да, видимо и по призванию инженер-исследователь, и когда на заводе возникала проблема и не было готовых рецептов ее решения, то поиск решения поручался мне. А здесь я сам видел проблему — почему же не попытаться ее решить? И я в середине 80-х занялся этим интересным делом.

Фактов у меня было множество, поскольку я сам находился внутри системы управления и не просто глазел на нее, а действовал, и сначала действовал так, как и другие. В связи с этим я прежде всего задумался над мотивами собственного поведения. Я легко мог представить себя на месте любого чиновника в системе, так как общался с ними, получал их указания, мог предсказать их реакцию на поступающие к ним вопросы. Мой опыт общения с чиновниками еще более обогатился впоследствии, когда я стал заместителем директора по коммерции и практически перестал заниматься вопросами техники и технологии, но ко мне вплотную приблизились вопросы бюрократизма. Я находился на столь удобной позиции для исследования данной проблемы, что колебаниям на тему о том, заниматься решением этой проблемы или нет, не оставалось места. Если не я, то кто? Неужели журналист-экономист Гайдар, сделавший себе карьеру на славном имени деда, протирая штаны в редакции газеты «Правда»?

Однако сначала я не предполагал, что займусь кардинальной проблемой — разработкой теории управления людьми. Казалось, что проблема заложена в самих людях: вот этот человек хороший, не бюрократ, а этот — плохой, бюрократ. Я шел стандартным путем критиков бюрократии, но все чаще стал наталкиваться на факты, убеждающие меня в том, что не в людях дело.

К примеру, для меня образцом бюрократа служил один человек, настолько трусливый в принятии решений, что, казалось, он и в туалет ходил, только решив этот вопрос в вышестоящих инстанциях. Казалось, трус, органический трус, и ошибка в том, что система поставила этого труса на ответственную должность. Но случилось происшествие, в котором этот «трус», уже будучи раненым, проявил изрядное мужество в спасении своих товарищей. Так трус он или не трус? Виноват ли он лично в своей должностной трусости или есть другие причины, которые и делают его трусом?

Постепенно стали вырисовываться контуры решения — контуры той системы управления людьми, которая сможет победить бюрократизм. Стало ясно, что не в людях дело, люди — они обычные, и все, в принципе, хороши, и все годятся для работы. Все зависит от того, в какую систему управления они попадут: в бюрократическую — будут бюрократами, в ту, которую я предлагаю и которую впоследствии назвал делократической, — не будут. Не будут все — и плохие, и хорошие.

Это уже не от них будет зависеть.

Но дошло это до меня только после того, как я уяснил для себя, что такое Дело и какое влияние оно оказывает на нас, его исполнителей.

Глава 1

КОШМАР МЕНЕДЖЕРА

Вопрос

Как-то со мною договорился о встрече руководитель одной из московских фирм по совершенствованию управления российскими компаниями. Он прочел мою книгу «Если бы не генералы!», а в ней я вкратце показываю разницу в том, чему учили немецких генералов и офицеров, и чему учили генералов и командиров Красной Армии, в том числе и в области командования войсками. Эта часть книги оказалась по теме его бизнеса, но делократические идеи управления были ему ранее неизвестны и очень заинтересовали. Я, в свою очередь, узнал от него о том, о чем мог бы и сам догадаться, но о чем, может и к сожалению, не задумывался.

Оказывается, учить руководителей предприятий управлять своими компаниями — это очень большой и доходный бизнес не только в России, но и во всем мире. Причем этот бизнес состоит из платных консультаций «специалистов по управлению» — как управлять предприятием, включая разработку для этого предприятия модных «систем управления». А также из регулярных лекций для сотрудников компаний, посвященных этому самому «эффективному управлению». Само собой, что учат наших руководителей управлять предприятиями «по-американски», и самые крупные умельцы в области управления тоже, как вы понимаете, американские профессора и «ученые». Их книги заучивают теперь уже наши «специалисты по управлению», а потом лапшу из этих книг вешают на уши российскому менеджменту.

Вообще-то сочетание «управлять» и «профессор» настолько глупое, что, на мой взгляд, нужно быть совершенно наивным руководителем, чтобы слушать от профессора советы по управлению вообще, и по управлению конкретным делом, в частности. (Само собой, профессора с этим моим мнением не согласны.) Нам-то в СССР часто деваться было некуда, но ведь сейчас в СНГ свобода как в США! А ведь это в США один остроумный бизнесмен сказал, что **специалисты по управлению подобны людям, которые за большие деньги обещают сообщить тебе который час, для чего у тебя же одалживают часы и после забывают их вернуть.**

Я еще могу понять, когда в метро висит реклама, согласно которой мудрые профессора обещают на специальных курсах всего за 1000 долларов научить тебя, как играть на бирже с ценными бумагами и быстро заработать на этой игре миллион. Эта реклама обращена к глупым дурачкам, которые не способны задаться вопросом: «Если эти профессора знают, как выиграть на бирже миллион, то почему они не идут на биржу и не выигрывают, а лезут ко мне в карман за тысячей баксов?». Но управленцы составляют, по сути, интеллектуальную элиту общества, **почему же эти профессора «кидают» и их?** Это первый вопрос данной главы, почему я его и выделил, но я буду приближаться к ответу издали и не спеша.

ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБУЧЕНИЕ В СССР

В СССР в рамках технического обучения проводилось и обучение руководителей, причем в ряде случаев и с отрывом от производства на специальных курсах, которые имели все министерства. Обучали на этих курсах или недавно назначенных руководителей, или резерв руководителей, т.е. тех, кого предполагалось повысить в должности в обозримом будущем. Я так полагаю, исходя из персонального состава слушателей тех курсов, на которых обучался я. Сам я вряд ли был в резерве из-за своей беспартийно-

сти, а обучали меня задним числом — когда я уже занимал должность, для которой обучение велось.

Где-то году в 1983-м я месяц учился в Москве в центре технического обучения Минчермета на специальных курсах начальников ЦЗЛ ферросплавных заводов, а году в 1988-м месяц учился на курсах коммерческих директоров, организованных Госснабом в Новосибирске.

Большого впечатления ни одни курсы не оставили, как и не оставили ощущения какой-либо пользы. Преподаватели разъясняли действующие в народном хозяйстве СССР инструктивные положения, которые нам, работникам этого хозяйства, были, само собой, известны. На курсах начальников ЦЗЛ было несколько лекций о достижениях в области теории и практики технологии производства ферросплавов, но и об этом мы все знали (наши должности обязывали нас это знать), и, пожалуй, лекторы больше получали от нас, чем мы от них. Думаю, что наиболее интересными были лекции о международном и внутреннем положении, которые читали лекторы общества «Знание» и в которых сообщалось о том, о чем советская пресса умалчивала. В целом эти курсы оставляли впечатление некоего пикника, на котором мужики, оторвавшиеся от заводских и семейных дел, могли расслабиться после лекций, необременительных и не влекущих привычной на работе ответственности.

В ШКУРЕ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ

На заводе был и отдел технического обучения, хотя сейчас я и не уверен, был ли в его штате еще кто-нибудь, кроме начальника, в задачи которого входило следить, чтобы на заводе все повышали квалификацию, и планировать занятия по ее повышению. Преподавали сами работники завода, обычно рассказывая товарищам, как и что они делают и как их цеха и отделы нужно правильно использовать. Скажем, главный механик читал лекции о том, как организовываются ремонты, как заказать изготовление узлов и

деталей, требующих механической обработки, и т.д. и т.п. Я тоже читал лекции на этих курсах.

Сначала, когда я еще возглавлял заводское общество изобретателей и рационализаторов, я рассказывал о том, как правильно подать рацпредложение, как добиться об-счета экономической эффективности, чем рацпредложе-ние отличается от изобретения, как на последнее подается заявка и т.д. Когда стал начальником ЦЗЛ, то читал брига-дирам печей лекции по теории ферросплавных процессов применительно к тем процессам, которые они осуществля-ли на своих печах. Помню, что главное было построить за-нятие так, чтобы бригадиры не уснули и хотя бы что-то по-няли. Когда стал замом по экономике, читал лекции стар-шему составу ИТР о внешнеэкономических связях завода, об изменении хозяйственной обстановки в стране и о том, как я вижу обязанности ИТР завода в связи с этими изме-нениями. Завод в целом был дружный, официоза на этих занятиях не было, лекции слушались без отрыва от произ-водства и, главное, были предметными, посему, полагаю, в целом расширяли кругозор работников и благоприятно сказывались на их работе.

Хочу особо подчеркнуть эту мысль — содержание лек-ций советского технического обучения было **предмет-ным**. То есть слушатели образно представляли, о чем лек-тор говорит, следовательно, могли его понять. Не думаю, что были какие-то специальные указания по этому повод-ду. Просто лекция — это работа, нормальный человек ин-стинктивно старается сделать работу хорошо, а что тол-ку читать лекцию, если слушатели тебя не понимают? Ты, лектор, очень умный и говоришь об очень умных вещах? Ну так расскажи о них так, чтобы и другие поняли. Не можешь? Значит, дурак ты, а не они, значит, ты сам не понима-ешь, о чем говоришь.

Знаете, вот читаю я лекцию бригадирам («буграм» — на нашем тогдашнем сленге), они меня знают, как облуп-ленного, я их знаю, они пришли ко мне в свободное от ра-боты время, ну что — я им буду толочь воду в ступе, чтобы они уснули? Так они и дома могли поспать.

Я акцентирую внимание на предметности занятий, на понимаемости лекций слушателями, вот почему. Упомянутый в начале статьи руководитель фирмы дал мне журнал, издаваемый специально для руководителей и посвященный исключительно вопросам управления, и книгу, о которой позже. Я специалист в области управления людьми, более того, я классик науки управлять людьми, подобные тексты об управлении я обязан понимать, не читая, а просто просматривая их. А началось с того, что в статьях этого журнала я ничего не могу не только понять, но я и прочесть их не могу — это какая-то куча бессмысленной словесной белиберды. Смutilи и портреты авторов статей с громкими должностями типа «руководитель департамента организационного консалтинга» и т.д. На фотографиях были очень молодые женщины (по сравнению со мною даже юные) и мужчины. Я знаю, как выглядит опытный руководитель предприятия. Чему эти дети могут его научить в области управления? В области, в которой практически все сводится к знанию психологии людей, к знанию того, как люди поступают в тех или иных ситуациях, ведь такие знания человек получает только с опытом — с годами работы с людьми.

О книге же надо сказать подробнее.

КУПИТЕ У НАС!

Это книга Роберта Каплана и Дейвида Нортонa «Организация, ориентированная на стратегию» (М., «Олимп-Бизнес», 2004).

Сокращенная справка об авторе звучит так: «Роберт С. Каплан — профессор по специальности «Развитие лидерства» кафедры Марвина Бауэра Гарвардской школы бизнеса. Ранее преподавал, а затем был деканом (1977—1983) Высшей школы промышленного администрирования Университета Карнеги-Меллона. Доктор Каплан — всемирно известный консультант в области планирования деятельности организаций и управления затратами. Его на-

учные исследования, педагогическая и консультационная работа сфокусированы на новой системе эффективно-го менеджмента и оценке производительности предприятий, и, прежде всего, на сбалансированной системе показателей. Роберт Каплан является лауреатом многочисленных международных наград, он сотрудничает с Technion (Израильским технологическим институтом) и компанией Balanced Scorecard Collaborative, Inc, Дейвид П. Нортон — президент компании Balanced Scorecard Collaborative, Inc, которая пропагандирует и внедряет сбалансированную систему показателей во многих странах мира».

Как видно из справки, Каплан — некий славный теоретик управления, создавший некую замечательную систему управления предприятием, названную «системой сбалансированных показателей» (ССП), а Нортон — владелец американской компании, которая параллельно с израильской компанией по приемлемой цене всучивает эту систему доверчивым покупателям. Управляющий партнер московской фирмы «МАГ КОНСАЛТИНГ» Михаэл Горский начинает свое предисловие к этой книге так:

«Эта мудрая книга совсем не о том, о чем вы думаете.

Эта книга о синеве морской волны, глубоком аквамарине тихих заливов. Эта книга о тропических лесах, об оглушающей тишине экваториальной чащи. Эта книга о сафари в Кении и о покорении гор Тибета.

Все это станет вашим, когда вы прочтете и примените рассказанное Дейвидом Нортоном и Робертом Капланом».

Какая жалость! Я так мечтал о глубоком аквамарине тихих заливов и о сафари в Кении, а все это пролетело надо мной, как фанера над Парижем, поскольку не то что внедрить, а и прочесть эту книгу я не смог. Но я честно старался: я прочел целых 17 первых страниц, а потом еще 70 просмотрел, но вынужден был плюнуть и вспомнить, как я писал отзывы на кандидатские и докторские диссертации, когда поднабрался опыта в этом деле, — я начинал читать авторефераты с конца, с «выводов», и мне этого хватало. Так и с этой книгой — я прочел «заключения» последних глав, в данном случае мне этого тоже оказалось достаточ-

ным, чтобы рассказать об этой книге вам. Вкратце охарактеризовать ее следует так.

Жанр книги. Неприкрытая реклама некой системы управления под названием «система сбалансированных показателей».

Состав книги. Примеры американских компаний, которые, якобы, внедрили эту систему и, якобы, от нее получили огушительный экономический эффект, и бессмысленная болтовня, усиленная такими же бессмысленными схемами, табличками и графиками. Причем речь не идет о заумности, с которой любит писать свои работы «наука», а именно о бессмысленности — основной текст книги (процентов 80%) — это треп ни о чем. Это вызвало у меня даже восхищение этим самым Капланом, потому что я так писать не могу.

Когда-то я пародировал телевизионную программу «Куклы», в которой, в свою очередь, давались пародии на политических деятелей России. С текстом этих деятелей в диалогах у меня все было в порядке, кроме Черномырдина. Ему нужно было писать бессмысленные тексты, и это оказалось очень трудно — оказывается, очень трудно специально написать с пяток предложений ни о чем. Каплан написал таких предложений страниц на 300. Гигант!

О чем книга. В тексте постоянно муssiруются два как бы ключевых понятия: сама эта «система сбалансированных показателей» и понятие «стратегия», причем нигде в тексте не объясняется, что имеется в виду под этими словами, а понять смысл из контекста невозможно.

Слово «баланс» может иметь значение «итог», но в этом смысле в книге оно точно не употребляется, поскольку речь идет не об итоговых показателях, да и само слово «сбалансированный» говорит о том, что речь как бы идет об уравновешенных показателях, для которых главное не их величина, а равновесие между ними. То есть установили, скажем, равновесие, при котором прибыль должна равняться 20%, значит, этот баланс должен сохраняться и при годовых продажах в 50 млн долларов, и при годовых продажах в 50 долларов. Но это же полный идиотизм, тогда при чем здесь «сбалансированный»?!

Ну вот попробуйте понять это из текста, к примеру, из такого куска на стр. 4, который по своему смыслу и изложению ничем не отличается от текста остальных страниц:

«Несколько лет назад мы предложили сбалансированную систему показателей. Тогда мы рассматривали ее как способ оценить деятельность компании, но не как подход к формированию стратегии. Мы исходили из того, что система менеджмента, основанная исключительно на анализе финансовых показателей, заведет ее в тупик. Финансовые показатели являются отсроченными индикаторами: они говорят о результатах и последствиях тех или иных действий, предпринятых в прошлом. Такая политика приводит к тому, что в жертву краткосрочным результатам приносится долговременная программа создания стоимости компании. Сбалансированная система показателей сохранила финансовые показатели как отсроченные индикаторы, одновременно дополнив их опережающими, то есть факторами, способствующими достижению будущих финансовых результатов».

Вдумайтесь в этот текст со второго предложения: эта «сбалансированная система показателей» является способом оценить деятельность компании. То есть руководитель компании должен проанализировать показатели и понять, сбалансированы они или не сбалансированы, и от этого анализа этот руководитель получит большую прибыль. Но уже в третьем предложении сказано, что Каплан, предлагая руководителям анализировать показатели, исходил из того, что если руководитель будет анализировать показатели, то фирма разорится. Из четвертого предложения следует, что только финансовые показатели являются итогом деятельности. Но это глупость, поскольку итоговыми являются любые **фактические** показатели, к примеру, у тебя 4 травмы, так эти травмы уже в прошлом, а число «4» является нефинансовым показателем и, тем не менее, итогом. Из пятого предложения следует, что руководители американских компаний занимаются только анализом прошедшей работы и без Каплана не могут разработать никаких планов на будущее, а из шестого предложения следует, что сбаланси-

рованные показатели — это, собственно, и не показатели, а факторы, т.е. то, что действует, а не на что смотрят.

И вот такой весь текст Каплана.

Второе понятие — «стратегия», на которую, как выяснилось, и нужно ориентировать «систему сбалансированных показателей». Стратегия — это долгосрочный план, но что под этим словом понимают Каплан с Нортоном, остается загадкой, и в первую очередь для них. Вот они пишут:

«С момента введения в 1992 году сбалансированной системы показателей нам довелось работать с более чем 200 командами по созданию их собственных систем. Каждый раз, начиная, мы задавали вопрос: «Что есть стратегия?». Используя накопленный опыт, удалось создать общую форму для описания и воплощения стратегии, которая, как мы полагаем, окажется такой же полезной, как и те — отчет о прибылях, балансовый отчет, отчет о денежных потоках, — которые используют для составления финансового плана и отчетов финансовые менеджеры. Новая форма, названная нами стратегической картой, — некая логическая, всеобъемлющая архитектура построения стратегии. Она является основой сбалансированной системы показателей — краеугольного камня новой системы стратегического менеджмента».

Вот видите, как трудно работать с этими американскими руководящими идиотами: у двухсот «команд» менеджеров бедные Каплан с Нортоном спрашивали, что такое стратегия, но так и не узнали этой тайны, посему и не сообщили о ней читателям книги. Но, правда, создали «архитектуру построения» того, не знаю чего, но чего-то очень важного и оч-чень полезного.

Об информированности

И вот, листая страницы этой книги, я с горечью сознавал, что «аквамарины тихих заливов» и «сафари в Кении» сорвались с якоря и уплывают от меня куда-то в «синеву морской волны». Авторы этой «мудрой книги» не соображают, о

чем они пишут, даже тогда, когда предмет описания, с точки зрения руководителя любого ранга, совершенно очевиден. Вот, скажем, по всему тексту они талдычат и талдычат, что при введении «системы сбалансированных показателей» (ССП) в любой фирме любой работник, включая, скажем, водителей бензовозов, обязан в любой момент знать все эти показатели, т.е. знать, как фирма работает.

«Предоставляя сотрудникам открытый доступ к СПП, компания открывает новые возможности для выявления проблем, их коллективного решения и обмена полезной информацией. Таким образом, она завоевывает сердца и умы всех сотрудников, а не нескольких избранных руководителей высшего звена. Быстрое развитие информационных технологий позволило организовать сбор и обмен данными с меньшими затратами и большей эффективностью. Простые компьютерные схемы цветного кодирования, например, красно-желто-зеленая, упразднили строки, колонки и страницы, состоящие из восьмизначных чисел, понять которые могли только инженеры и бухгалтеры. Обратная связь и обзоры стратегической информации помогают поддерживать энтузиазм всех сотрудников на пути реализации стратегии и направлять организацию к достижению высочайших результатов».

Наверное, сегодня уже не всем понятно, о чем эта нарочитая заумь, поэтому поясню, что в этой «системе сбалансированных показателей» должны быть заложены принципы управления советских предприятий, когда все работники завода информировались о показателях работы предприятия. Между прочим, в СССР этим занималась специфическая бюрократия — парткомы КПСС и завкомы профсоюзов.

Наш тогдашний директор С.А. Донской вообще-то опекал этих бездельников и заставлял нас, начальников цехов, за них работать. Скажем, мы, а не они, обязаны были обеспечивать работу добровольных народных дружин, общества трезвости, выход людей на демонстрации и даже их явку на партийные и профсоюзные собрания. Это нас, конечно, злило. Но вот информирование работников заво-

да о показателях его работы директор с этой бюрократии не снимал. И как-то, помню, к нашему удовлетворению, он прямо на общезаводской оперативке в грубой форме «выдрал» секретаря парткома и председателя завкома за то, что на стендах при входе на завод уже три дня не обновляются показатели работы завода, хотя они должны быть за прошлые сутки с нарастающим итогом от начала месяца и начала года. На этих стендах давались производство продукции, экономия электроэнергии и сырья по каждой печи, по каждому цеху и по заводу в целом. Все эти показатели определяли размер премии, поэтому у нас, естественно, каждый рабочий, каждая уборщица к первому числу месяца знали, какая у них будет месячная премия, а к первому января — какая тринадцатая зарплата (годовая премия).

И тут Каплан и Нортон правы — действительно, если печь, завод или цех к концу месяца шли с выполнением плана производства 98 или 99%, то знание этих показателей вызывало «энтузиазм всех сотрудников», вызывало у них стремление, как говорится, «поскрести по сусекам» и отправить потребителю недостающую продукцию, чтобы план был выполнен на 100%, что обеспечивало получение премии в 40% от тарифных ставок и окладов.

То, что Каплан и Нортон не знают, откуда родом идеи, которые они закладывают в свою ССП, это понятно. Понятно также, что даже если им об этом сказать, то они будут глухо молчать, поскольку как же это они, высокоцивилизованные американцы, могут использовать опыт управления экономикой тоталитарного СССР с его глупыми руководителями экономики? Но смешно то, что, закладывая в свою систему «идеи им. Парткома КПСС», Каплан и Нортон не ображают, как это информирование работников предприятий выглядит на практике и для чего, собственно, ведется это информирование.

Вот они сообщают, что внедрили это ССП на фирме «Мобил», после чего на многих страницах тарактят, что там все сотрудники стали знать все показатели работы фирмы. Прекрасно. Но заканчивают они это таким эпизодом:

«Сбалансированная система показателей расширила поле зрения управленцев при определении размера выплат, позволив, таким образом, держать ситуацию под контролем и более активно участвовать в создании будущей экономической добавленной стоимости.

В марте 1997 года, через год после введения нового плана (1996) Брайан Бейкер провел первое, впоследствии ставшее ежегодным, заседание по подведению итогов года. Как только все работники компании пошли в большой зал кафетерия, они увидели на стене огромный чек на 60 млн дол., выписанный для всех сотрудников Mobil NAM&R.

Бейкер сказал, что у него есть две новости: хорошая и плохая. С какой начать? Послышались голоса: лучше с плохой, чтобы побыстрее с ней покончить. Тогда он встал, дотянулся до чека, сорвал его со стены и на глазах у всех присутствующих разорвал: «Это то, что вы могли заработать, если бы достигли выдающихся результатов по всем показателям. Увы, цели не достигнуты, 60 миллионов не заработаны».

Почти осязаемое мрачное молчание повисло над аудиторией. Наконец нашелся смельчак: «А хорошая новость?». В ответ Бейкер достал другой чек и, развернув его, прикрепил к стене. На нем стояла цифра 35 млн дол. «На самом деле у нас был очень хороший год, и вы все внесли свой большой вклад в общий успех компании. Тридцать пять миллионов долларов — такова ваша суммарная премия. Каждый получит бонус в размере 17% от годовой зарплаты. Благодарю всех за усилия, которые вы приложили, чтобы достичь такого успеха. Так держать и в следующем году».

Если вы поняли, то после внедрения ССП на фирме «Мобил» там не то что рядовая уборщица, как в СССР, а даже высший управленческий персонал фирмы (который собрали в кафетерии) не знал тех показателей работы фирмы, которые определяют зарплату ее работников, не знал не то что в течение года, а даже долгое время спустя после окончания отчетного периода. Как же они могли «с энтузиазмом» участвовать «в создании будущей экономической добавленной стоимости», если не знали, сколько им не хватает до получения премии?

Но, повторю, дело не столько в «Мобил», сколько в Каплане и Нортоне — это ведь они тархтят об информированности, не представляя, как эта информированность выглядит в реальном деле. Если бы они представляли, то этот эпизод с «шоу в кафетерии» убрали бы из своей книги и забыли бы о нем.

О ТЕРМИНАХ

Давайте немного приостановимся на нужное дело. Что мы имеем? На сегодняшний день возле предприятий всего мира толкутся некие «специалисты в области управления» (ведь Каплан и Нортон всего лишь одни из многих), которые предлагают предприятиям купить и внедрить у себя некие «системы», смысл которых не понятен самим авторам. Давайте изделиям этих «специалистов в области управления» дадим общий научный термин «макавки». Слово хорошо произносится по-русски и имеет иностранный оттенок, что должно сделать его привлекательным для отечественной «научной интеллигенции», которая любит все иностранное.

Каплан и Нортон обещают покупателям, что если те купят у них макавку им. Каплана, то у них на предприятии засияет «стратегия», смысла которой авторам тоже не ясен. А от макавок других фирм у покупателей должно засиять что-то другое, но тоже очень полезное. Главное — купи! Давайте вот этому полезному тоже дадим термин — «бубука».

С этими терминами описание ситуации упрощается. Например, мы можем говорить, что у нас на рынке действует много специалистов по управлению экономикой, которые за приемлемую плату предлагают купить у них макавки, от которых у покупателей будет большая бубука. И желание покупателей иметь самую большую бубуку столь велико, что спрос на макавки непрерывно растет. А мы сейчас заняты выяснением вопроса, что движет нашими отечественными руководителями предприятий в их

желании иметь большую бубуку, да еще и от американских или японских макакавок?

Таким образом, макакавка и бубука — это что-то непонятное, но очень, оч-ч-ень полезное! Причем, как вы увидите к концу этой главы, чем более непонятны макакавки и полученные от них бубуки, тем выше их рыночная стоимость и тем охотнее их покупают управленцы во всем мире.

Профессионалы с большим доверием относятся к терминам, если они происходят из авторитетных источников, поэтому я вынужден их заверить, что термины «макакавка» и «бубука» я не придумал, а взял из очень старого анекдота такого содержания.

Хрущев приехал в одну африканскую страну и предложил ей взять курс на социализм. Вожди собрали аборигенов на митинг.

— Мы построим вам заводы и фабрики, — заверил собравшихся Хрущев.

— На бубуку! — завопила в ответ толпа аборигенов. (А в другом варианте этого анекдота аборигены кричали: «На макакавку!».)

— Мы построим вам школы и университеты! — пообещал воодушевленный теплым приемом Хрущев.

— На бубуку! — взревела толпа.

— Мы построим вам социализм, — пообещал обрадованный Хрущев.

— На бубуку! — неистовствовали аборигены.

После окончания митинга по древнему обычаю этой страны вожди и почетный гость должны вместе потушить жертвенный костер, помочившись на него. Стали в кружок, тушат. Тут вожди с удивлением взглянули на то, чем Хрущев тушил, и разочарованно выдохнули.

— Вождь такого большого племени, а такая маленькая бубука!

Таким образом, и с источником происхождения этих терминов все в порядке — по своему происхождению они вполне адекватны явлению, и необходимость их внедрения очевидна, ведь сегодня наши «профессионалы» вполне русским понятиям, описываемым вполне русскими сло-

вами «руководитель» и «начальник», дают иностранный термин «менеджер», а вполне русскому понятию продавец дают термины «дилер» и «дистрибьютор». Умным быть не запретишь! И с этой позиции необходимости быть умным вполне уместно иностранному явлению дать в термины иностранные слова «макакавка» и «бубука».

Но вернемся к книге Каплана и Нортон и к их макакавке.

Макакавка для идиотов?

В своем раже доказать, насколько же хороша их макакавка, Каплан и Нортон превращают американских руководителей предприятий в сущих идиотов. Им, Каплану и Нортону, самим американцам, конечно, виднее, но, на мой взгляд, это уж слишком. Пара примеров. Вот Каплан и Нортон хвастаются последствиями внедрения своей макакавки.

«Там создали систему открытой отчетности, которая делает результаты деятельности компании доступными каждому работнику. Основываясь на принципе «Стратегия есть работа каждого», эти компании расширили полномочия сотрудников, предоставив им информацию, необходимую для эффективного исполнения функций. Скажем, в компании CIGNA страховой агент имеет возможность воспользоваться необходимым ему отчетом раньше, чем, например, его прямой начальник».

Получается, что до внедрения макакавки Каплана компанией CIGNA руководили такие идиоты, которые не давали своим сотрудникам «информацию, необходимую для эффективной работы» — скрывали ее от них.

Далее. Работа начальника заключается в оценке получаемой информации и выработке решения, которое в виде задач дается для исполнения подчиненным. Если подчиненный получает информацию от вышестоящих инстанций раньше, чем его прямой начальник, и начинает действовать, то решения прямого начальника становятся ему не нужны, следовательно, и сам его начальник становится

лишним, т.е. получающим деньги ни за что. Если же страховой агент все же ждет решения своего прямого начальника, то тогда какой смысл посылать ему информацию раньше, а не хотя бы одновременно с его начальником? Получается, что и до макавки Каплана руководители CIGNA были идиотами, и после макавки умней не стали. Мне как-то в это плохо верится. Американцы, конечно, это американцы, там один президент Буш-юниор чего стоит, но чтобы руководители конкретного предприятия были так глупы?! Как говаривал К.С. Станиславский, не верю!

Или вот такой пассаж. «Несколько организаций, которые первыми обратились к нам с просьбой помочь внедрить сбалансированную систему показателей, а среди них Mobil Oil Corporation's North America Marketing Refining Division CIGNA Corporation's Property & Casualty Division? Chemical Retail Bank, а так же Brown & Root Energy Services' Rockwater Division, демонстрировали плачевные результаты: они теряли деньги и являлись балластом в своих отраслях. Желая кардинально улучшить результаты своей деятельности, каждая из названных компаний пригласила новую команду менеджеров. Все они сформулировали новые стратегии, чтобы развернуть свои компании лицом к клиенту».

Нам ведь, советским хозяйственникам, всю перестройку талдычили, что мы работаем на план и не обращаем внимания на клиентов, «а вот в Америке!». Там все и вся подчинены тому, чтобы удовлетворить малейшую прихоть клиента. А теперь на тебе! Оказывается, что в США руководители даже крупнейших корпораций до макавки Каплана ни сном, ни духом не знали, что работать надо для клиента, причем были такими идиотами, что им эту истину и объяснить невозможно было, в связи с чем и пришлось их заменить на «новые команды».

Давайте предварительно оценим и информацию о «новых командах». Из этой информации следует, что одновременно с внедрением макавки Каплана с кресел полетели старые руководители. Эти сведения можно расценить ведь и так: молодые волчата, алчущие добраться до кормушек старых руководителей этих компаний, обратились

к акционерам с сообщением, что старики не понимают величия макакавки Каплана, поэтому бубука у компаний маленькая, а вот они, молодые, когда сядут в кресла руководителей, то сунут в компанию такую макакавку, что бубука станет ого-го! А вместе с бубукой подскочит и выплата дивидендов по акциям. Сунули акционерам книжку Каплана и Нортонa, а читать, напомним, эту книжку невозможно, но зато можно полистать, посмотреть всякие диаграммы и таблички и убедиться, что это книжка очень умная, ну очень!

Короче, эти макакавки очень полезные штуки для подкованной борьбы за кормушки руководящих кресел.

Это очень важная мысль, и я хочу, чтобы вы обратили на нее внимание, поскольку она объясняет, почему эти макакавки так востребованы на рынке и почему бизнес по продаже макакавок так процветает. Это также объясняет, почему в книге Каплана и Нортонa довольно много реальных руководителей американских компаний на все лады расхваливают макакавку Каплана. Займемся этим.

Откуда эффект?

Как следует из книги, макакавку Каплана внедряли у себя две сотни американских фирм, но, если судить по количеству примеров, то положение реально улучшилось у пары десятков предприятий. У остальных макакавка Каплана ничего, кроме глупых затрат, не вызвала — ни тебе «аквамарины тихих заливов», ни «сафари в Кении». Поэтому не мудрено, что «Заключение» последней, 14-й главы книги, а, по сути, заключение для всей книги, начинается словами: «Многие компании уже извлекают пользу и преимущества, используя системы менеджмента, основанные на ССП. Да, провалы случаются, но они обусловлены внутренними причинами. После смены руководства организация может вернуться к традиционным методам управления и контроля, поскольку новые лидеры не испытали всех выгод, которые дает организация, ориентированная на стра-

тегию. Остальные срывы объясняются ошибками концепции внедрения, такими как недостаточное внимание и участие со стороны руководителей, отсутствие связи ССП со стратегией, использование неопытных консультанток или неправильное размещение ресурсов».

То есть купи макакавку, и у тебя будет прекрасная бу-бука, а если не будет, так это только потому, что ты сам дурак и неправильно макакавку внедрял, кроме того, пожадничал и не заплатил гонорары Каплану и Нортону, а пригласил каких-то дешевых неопытных консультантов. Такое положение с макакавкой Каплана, между прочим, говорит о том, что в ней самой не содержится никаких управленческих идей или более-менее существенных управленческих факторов, которые могли бы переломить ситуацию в области управления. И все эти диаграммы, графики, карты, отчетность и информация не более чем мышьяная возня. Но остается вопрос: а эти два десятка предприятий, которые улучшили свои показатели, за счет чего это сделали?

Вообще-то, по теории вероятности, не все предприятия, внедрявшие макакавку Каплана, обязаны были катиться в пропасть, некоторые находились и на взлете, по-сему их взлет и наложился на макакавку. Можно было бы ограничиться и таким выводом, но нам помогает то, что авторы, в случаях конкретных фирм, не могут ограничиваться только пустой болтовней — они вынуждены хотя бы вскользь сообщать и о реальной причине успеха, хотя Каплан и Нортон, конечно, эту причину обязательно пытаются подложить под свою макакавку.

Но все же, в чем дело — почему на ряде предприятий эта макакавка дала эффект, а если эффект дала не она, то что?

Во все времена делались отчаянные инстинктивные попытки победить бюрократизм. Само собой, не заменив систему управления, невозможно победить и бюрократию, которая этой системой живет, однако можно эту бюрократию ослабить. Такие способы и предложения борьбы с бюрократизмом действительно есть и нам ничего не мешает их рассмотреть.

БОРЬБА С БЮРОКРАТИЗМОМ РАЗЪЯСНЕНИЕМ СМЫСЛА ДЕЛА, ПОРУЧЕННОГО ПОДЧИНЕННОМУ

В третьей главе этой книги вы узнаете, что есть бюрократы, а есть делократы, а пока просто запомните, что делократ по определению стремится сделать порученное ему дело максимально эффективным способом, а бюрократ — тупо выполнять инструкции и указания начальников. Интересно, что, даже не понимая сути бюрократизма и даже порою не зная этого слова, т.е. еще до того, как это понятие возникло, начальники-делократы стремились дать исполнителям свои указания, как вы увидите ниже, как можно более понятно, то есть обязательно разъясняя смысл того, что они требуют от подчиненных. Этим объяснением смысла они пытались и пытаются уменьшить в своей организации число тупых исполнителей.

Начальники-бюрократы, наоборот, стремятся дать свои указания по Делу как можно более туманно, запутав их «вумными» словами. Тут две причины. Во-первых, бюрократы сами не понимают смысла того, что они приказывают, т.е. не знают, как сделать Дело, но должность обязывает их давать указания, и они их дают хотя бы так — запутанно. Во-вторых, если смысл указания будет ясен, но исполнение его подчиненным приведет к убыткам, то начальник не отвертится от ответственности — это он будет виноват в отдаче глупого приказа. А если у него в приказе все в тумане, то начальник-бюрократ отрешится, что это подчиненный дурак и не смог понять его мудрых указаний, поскольку на самом деле начальник-бюрократ, якобы, имел в виду совсем не то, что прочел в его приказе и что сделал подчиненный.

Чтобы не ходить далеко за примерами, возьмем макавку Каплана, который в данном случае выступает по отношению к компаниям в роли начальника, поскольку указывает им, что нужно делать. Еще раз напомним, что свою макавку Каплан и Нортон начинают с мысли (стр. 7): «Но что это за критерии, которые помогут добиться желаемых

результатов? Если финансовые показатели могут завести компанию в тупик, то что же поможет компании процветать? Ответ, оказывается, очевиден: оцените свою стратегию! Таким образом, все цели и показатели сбалансированной системы — и финансовые и нефинансовые — должны определяться общей концепцией компании и ее стратегией» — и далее чуть ли не 400 страниц бла-бла, бла-бла без малейших попыток объяснить суть загадочных слов «сбалансированной системы», «общей концепцией» и «стратегией». Компаний, внедривших макакавку Каплана и могущих похвастаться положительными результатами, — мизер, зато не в диковинку сведения о них типа сведений «о крупной финансовой организации, которая, истратив миллионы долларов на разработку и внедрение ССП, потерпела сокрушительную неудачу».

Ну и кто виноват в этих потерях — Каплан с Нортон — авторы макакавки? Были бы виновны, если бы объясняли смысл этих самых «стратегий» и «баланса». А поскольку этот смысл у них в тумане, то они смело пишут: «решающим условием успешного внедрения ССП является стиль руководства топ-менеджеров... Преимущество за правильным стилем руководства, а не за наличием правильной стратегии» (стр. 357).

То есть это топ-менеджеры дураки, а был бы у них правильный стиль, то бубука у них была бы ого-го какая большая! Причем, как выясняется, в общем-то и бубука не имеет значения, поскольку на странице 7 утверждается, что главное — это стратегия, т.е. бубука, а на странице 357 утверждается, что и неправильная стратегия тоже сойдет, главное, чтобы стиль руководства был правильный. Бла-бла, бла-бла, бла-бла! Стратегия — план выиграть войну, а если план неправилен, то войну проигрывают. Менеджеры нужны организации, чтобы разработать для нее правильную стратегию, и если они разработали неправильную, то их стиль руководства, сами понимаете, поможет этой организации как мертвому припарки.

Давайте теперь сравним этот словесный понос Каплана и Нортон с указанием, которое дает по Делу делократ.

Это выдержка из директивного письма Сталина № 03 от 10.01.1942 года.

«У нас нередко бросают пехоту в наступление против оборонительной линии противника без артиллерии, без какой-либо поддержки со стороны артиллерии, а потом жалуются, что пехота не идет против обороняющегося и окопавшегося противника. Понятно, что такое «наступление» — преступление против Родины, против войск, вынужденных нести бессмысленные жертвы».

Сталин пишет генералам и маршалам, которые, вообще-то, должны лучше его понимать смысл «артиллерийской поддержки». Тем не менее Сталин задает вопрос: «В чем должна состоять артиллерийская поддержка пехоты при наступлении?» — и дальше начинает не спеша раскрывать смысл этого термина, начиная с того, как «артиллерийскую поддержку» понимают генералы.

«Под артиллерийской поддержкой у нас обычно понимают «артиллерийскую подготовку» перед наступлением. Обычно артиллерия ведет огонь перед наступлением пехоты полчаса, час, иногда два часа, не больше, а потом артиллерия перестает действовать, предоставляя пехоте наступать, несмотря на то, что оборона противника не разрушена на всю ее глубину, а артиллерийские точки и пулеметные гнезда противника еще не подавлены. Это называется «артиллерийской подготовкой». Нетрудно понять, что такая «артиллерийская поддержка» недостаточна, а наступление при такой недостаточной поддержке не может дать желательного эффекта. Этим, собственно, и объясняется, что наши наступательные операции против обороны противника довольно часто выдыхаются, несмотря на наличие «артиллерийской подготовки», причем для того, чтобы наступление сделать эффективным, приходится несколько раз повторять так называемую «артиллерийскую подготовку».

Из этого следует, что так называемая «артиллерийская подготовка», как средство артиллерийской поддержки наступления пехоты, уже не отвечает требованиям войны, отжила свой век и должна быть отброшена.

Чтобы артиллерийскую поддержку сделать действительной, а наступление пехоты эффективным, нужно от практики артиллерийской подготовки перейти к практике артиллерийского наступления».

Казалось бы, ну должны же генералы и сами знать, что такое «артиллерийское наступление», тем не менее Сталин снова задает вопрос:

«Что это означает?» — и начинает растолковывать.

«Это означает, во-первых, что артиллерия не может ограничиться разовыми действиями в течение часа или двух часов перед наступлением, а должна наступать вместе с пехотой, должна вести огонь при небольших перерывах за все время наступления, пока не будет взломана оборонительная линия противника на всю ее глубину.

Это означает, во-вторых, что пехота должна наступать не после артиллерийского огня, как это имело место при так называемой «артиллерийской подготовке», а вместе с наступлением артиллерии, под гром артиллерийского огня, под звуки артиллерийской музыки.

Это означает, в-третьих, что артиллерия должна действовать не вразброс, а сосредоточенно, и она должна быть сосредоточена не в любом месте фронта, а в районе действия ударной группы армии, фронта и только в этом районе, ибо без этого условия невысказанно артиллерийское наступление.

Любая наша армия, как бы она ни была бедна артиллерией, могла сосредоточить в районе действия своей ударной группы 60—80 орудий, обратив на это дело армейский артиллерийский полк и взяв у своих дивизий, скажем, по две батареи дивизионной артиллерии и десятка два-три 120-мм минометов. Сформированная таким образом группа артиллерии была бы вполне достаточна для того, чтобы взломать оборону противника и оказать, таким образом, неоценимую артиллерийскую поддержку ударной группе армии. Если этого не делают наши армии, то это происходит потому, что они недооценивают великое значение массированного артиллерийского огня для наступления пехоты.

Любой наш фронт, как бы он ни был беден артиллерией, точно так же мог бы сосредоточить в районе бедствия ударной группы фронта 150—200 орудий, обратив на это дело свой фронтовой артиллерийский резерв, взяв у ряда своих армий их армейские артиллерийские полки и хотя бы одну треть их дивизионной артиллерии. Сформированная таким образом группа артиллерии была бы вполне достаточна для того, чтобы взломать оборону противника в районе фронта. Если этого не делают наши фронты, то это происходит потому, что они недооценивают великое значение массированного артиллерийского огня для наступления пехоты».

Мне могут сказать, что Сталин был тираном, сатрапом и т.д., т.п., вот он и компостировал мозги генералам своими занудными объяснениями смысла, да и генералы были тупыми русскими валенками. Но вот Петр I пишет «Артикул воинский», причем у него в это время в армии генералы и офицеры в огромной массе были приглашенными на службу немцами:

«Арт. 104. Когда город или крепость штурмом взяты будут, тогда никто да не дерзает, хотя вышняго или нижняго чина, церкви, школы или иные духовные дома, шпитали без позволения и указу грабить или разбивать, разве что гарнизоны или граждане в оном сдачею медлить и великий вред чинить будут. Кто против сего преступит, оный накажется яко разбойник, а именно: лишен будет живота.

Арт. 105. Такжеже имеет женский пол, младенцы, священники и старые люди пощажены быть, и отнюдь не убиты, ниже обижены (разве что инако от фельдмаршала приказано будет) под смертною казнию.

Толк. Ибо оные или невозможности своей или чина своего ради ни-какова ружья не имеют при себе, и тако сие чести получить не можно, оных убить, которые оборонитися не могут.

Арт. 114. Всех пленных, которые при взятии городов, в баталиях, сражениях или где инде взяты будут, имеют не-

медленно оному, который команду имеет, объявить и отдать. Никто ж да не дерзает пленного под каким-нибудь предлогом при себе удержать, разве когда указ иначе дан будет. Кто против сего преступит, имеет, ежели он офицер, чина лишен, а рядовой жестоко шпицрутенами наказан быть.

Толк. Ибо часто генералу или командиру зело потребно есть, чтоб он тотчас пленных получил и от оных о состоянии неприятеля и его намерении уведомиться возмог; ибо в малом умедлении времени великой интерес пренебрежен быти может».

Во времена Петра еще и понятия «бюрократизм» не было, но явление было, поскольку были люди, и эти люди действовали согласно законам поведения людей. Давая смысл пунктов «Артикула...», Петр не давал бюрократам за этими пунктами укрыться. Ведь «которые оборониться не могут», могут быть и не только те, кто указан в списке артикула, а ценные для командирования сведения о противнике, могут иметь не только пленные. И смысл этих пунктов «Артикула...» не в том, чтобы на войне кому-то жизнь сохранить, а в том, чтобы самому чести не лишиться; не в факте выдачи пленных командованию, а в быстрой доставке командиру сведений о противнике.

Петр I требовал: «Не держись устава, яко слепой — стены. Ибо в нем правила писаны, а времен и случаев нет».

Таким образом, подробное объяснение смысла задачи, которая ставится подчиненному (объяснение ему его Дела), с одной стороны, не дает подчиненному уклониться от принятия самостоятельного решения по Делу — не дает ему быть бюрократам, с другой стороны, характеризует самого начальника — знает ли он сам свое Дело? И если у вас в системе управления сидят начальники, которые не ставят перед подчиненными внятные задачи, не объясняют их смысл, а отделяются благими пожеланиями «вообще», то таких нужно менять, а если это невозможно, то надавать им по ушам — пусть, паразиты, изучают Дело, а не занимаются пустой болтовней — не профессора небось.

СТАЛИНСКИЙ СПОСОБ БОРЬБЫ С БЮРОКРАТИЕЙ

Этот способ в своей сути является способом организации борьбы делократов с бюрократами со всемерным оказанием помощи делократам со стороны государства. Рассмотрим его действие на типовом отвлеченном примере.

Вот подчиненный, прекрасно знающий и понимающий Дело. Он нашел нетипичное, творческое решение, как исполнять это Дело эффективнее. А у него начальник — бюрократ, и Дела не знает и не понимает, а посему боится принимать по нему собственные решения, не предусмотренные ранее инструкциями или указаниями более высокого начальства. Подчиненный обращается к бюрократу с предложением делать Дело по-новому, а тот его понять не может, хотя и слушает с понимающим видом (этому-то бюрократы быстро учатся), но при этом боится что-либо предпринимать по поступившему от подчиненного предложению — а вдруг вместо положительного эффекта будут убытки, и получится, что он, начальник-бюрократ, эти убытки согласовал? Что его собственное начальство скажет?

И начинает бюрократ дело мурыжить — собирает совещания, вызывает для консультаций всяких «специалистов» и профессоров. А те такие же, как и он: словеса-то умные из них льются, всякие бумаги «вообще» пишутся, а прямо ни да, ни нет профессора не говорят, и только хором выражают свои опасения, что «всякое может быть». И предложение умного подчиненного благополучно хоронится в бесчисленном количестве совещаний и согласований. А что же он?

А ему, конечно, лестно было бы, если бы его предложение внедрилось, да, небось, и премия какая-нибудь была бы, но для того, чтобы «пробить» свое предложение, подчиненному надо жаловаться на своего прямого начальника-бюкрата вышестоящим начальникам и, следовательно, входить в конфликт с непосредственным начальником. Но ему что — больше всех надо? Где гарантия, что выше этот подчиненный найдет понимание? Премия за новшест-

во иллюзорна, а премии от начальника-бюрократа реальны. И такой подчиненный думает: ну не хочет начальство, чтобы было лучше, ну и хрен с ним, пусть все катится по наезженной колее, как и катилось.

И Сталин (собственно, даже не он, а большевики) создал для умных работников стимул драться с бюрократами тем, что предоставил умным людям цель жизни — Коммунизм, и обеспечил, чтобы эти люди имели преимущество в борьбе с бюрократическим быдлом, для большинства которого главное — удовлетворить свою алчность. При Сталине для умного подчиненного речь уже шла не о нем и не о его премии — теперь речь шла о Великой Цели, которую его непосредственный начальник-бюрократ гнобил, теперь умный работник думал уже не о себе.

Тот, кого заинтересует этот феномен, пусть познакомится с законами психологии толпы, почитает, к примеру, Ле Бона — классика в этой области знаний. Толпа сама не думает, люди в толпе как бы глупеют, поскольку не видят необходимости думать над вопросами, по отношению к которым у всей толпы уже сформировалось мнение, — зачем думать, если «это всем известно»? И если толпу убедить, что смысл ее жизни в служении Великой Цели, если толпу убедить, что Великой Цели «уже служат все», то толпа превращается в великий народ. И этот народ действительно велик, хотя в нем 99,9% вообще не думают о Великой Цели, не интересуются ею и не имеют потребности узнать, как эта Великая Цель, собственно, выглядит. Зачем человеку толпы тратить на это время? Логика его мысли такова: «Все стремятся к Великой Цели, ну и мне она тоже нужна. Все в КПСС — и я в КПСС. Все из КПСС — и я из КПСС. Как все. Все же не могут ошибаться! Не могут же все быть дураками! А если поступать, как все, то и ты не будешь дураком».

Поэтому, если во главе государства и СМИ поставить алчных животных, чтобы те вещали, что «все хотят только жрать, ср...ть и трахаться, и это и есть великая цель человека», да еще и намекают, что человеку надо любым путем хапнуть денег, чтобы получить великий кайф — никогда больше не работать, то вы не успеете моргнуть, как вели-

кий народ превратится в великое быдло, и даже не потому, что верит СМИ.

Тут дело вот в чем. Во-первых, СМИ — это такая же толпа, как и остальная, и посему сами вещают, не соображая что. Во-вторых, народ на самом деле очень мало слушает умников в СМИ — они ему, по большому счету, не интересны. Человеку важно, что он «как все». Более того, животные цели страшны для народа не своей понятностью — толпа их не понимает так же, как раньше не понимала, что такое Коммунизм, — животные цели страшны своей инстинктивностью — **животное**, сидящее в человеке, **желает эти цели**.

Мне как-то приходилось задавать вопрос людям с деньгами — зачем вам много денег? Вы что — собираетесь завещать, чтобы эти деньги вам в гроб натолкали? Достойный человек ответит на этот вопрос очень просто, но мне еще никто не ответил, более того, люди теряются от такого вопроса, и не потому, что они глупы (людей, имеющих много денег, на самом деле трудно назвать глупцами), а потому, что люди с деньгами многие годы гребли под себя эти деньги, но **никогда не думали, зачем они это делают**, — за них думал их животный инстинкт.

Коммунистам удалось победить этот инстинкт и убедить толпу в правильности создания для своих детей справедливого общества равноправных людей, а Сталин сделал все, чтобы те, кто воодушевился Великой Целью, имели явное преимущество над животными.

Делалось это так. Таких людей отчаянно прославляли. Если кто-то еще это помнит, то город Оренбург носил в свое время имя выдающегося летчика Чкалова, имя выдающегося летчика Серова до сих пор носит город на Урале, имя выдающегося шахтера Стаханова носит город на Украине. Такого в мире не было и нет.

И в мире не было и нет экономики, которая бы развивалась с такими темпами, как при Сталине. Бюрократия, конечно, и при Сталине не была побеждена, поскольку не зная, на чем она базируется, ее нельзя победить. Но бюрократия при Сталине была парализована, поскольку бюрократ повсеместно имел дело уже не с трусливым подчи-

ненным и даже не с честолюбивым изобретателем, а с фанатиком. А фанатик, как вы сами понимаете, «разумных» доводов, т.е. доводов, убедительных для животных, не понимает.

Сталинские результаты, при той пропаганде, которая сегодня валится на головы людей, причем валится из уст «академиков» и «профессоров», сегодня дискредитируются и все вышесказанное мною о сталинской экономике будет выглядеть для обычного человека крайне сомнительно. Действительно, нынешняя «наука», которая еще 20 лет назад с пеной у рта доказывала народу, что «Коммунизм — это молодость мира», сегодня с той же пеной у рта доказывает прямо противоположное.

Вот некий российский профессор В. Кудров «критикует» основные положения книги А. Паршева «Почему Россия не Америка». «Автору импонирует сталинский мобилизационный подход (базирувавшийся на тотальной милитаризации и рабском труде многих миллионов заключенных). По всем ясным причинам повторить такой путь в современных условиях нельзя: российское общество определено выбирает другой, более эффективный способ хозяйствования».

Отсюда определено следует, что тот способ хозяйствования, который выбрали для России Д. Сакс, В. Кудров и их братья по уму, совести и чести, существенно эффективнее сталинского.

Но мы же хозяйственники — что нам профессорская болтовня? За 10 долларов они и не такое наговорят. И я хотел бы отвлечься на этот момент, хорошо известный всем хозяйственникам, но недоступный пониманию «профессионалов-экономистов». Это миф об эффективности труда заключенных. Ведь не только Кудров об этом пишет, любое упоминание об успехах наших отцов и дедов отшибают тезисом, что эти успехи были достигнуты благодаря «рабскому труду многих миллионов заключенных».

Помню, у нас на заводе были трудности с поставками довольно дорогого кварцита из Антоновского рудоуправления. Поехал разбираться на месте, а в Антоновке все ру-

ководители матом исходят оттого, что Минчермет не устоял давлению МВД и позволил организовать в рудоуправлении зону, и теперь добычу кварцита ведут зэки, хотя не было ни малейших проблем с набором обычного штата.

Заклученный — это человек, который через 3—4 года собирается поменять работу в связи с выходом на свободу, поэтому он не стремится осваивать профессию и в связи с этим работает крайне неэффективно. В СССР все министерства и предприятия отчаянно отбивались от навязываемых МВД «зон» с заключенными из-за их крайней убыточности. Ведь к плохим работникам добавляется еще 10—11%, а порой и 30% их конвоя и obsługi, бессмысленные затраты на содержание заборов, сигнализации и т. д. И в сегодняшней России об этом знает каждый, кто имеет хоть какое-то отношение к экономике. Даже ГУЛАГ при Сталине был убыточен и дотировался бюджетом. Да что ГУЛАГ с его урками, предателями, болтливой и безрукой интеллигенцией — даже немцы и японцы цветущего возраста за почти 14 лет существования лагерей с военнопленными так и не стали прибыльными. И, повторю, дело даже не в непроизводительных расходах. После войны были строительные батальоны из пленных и интернированных немцев, и эти немецкие батальоны работали без конвоя, как обычные советские строительные тресты, тем не менее и немцы в массе своей не достигали выработки норм, обычных для советского свободного строителя, и, разумеется, тоже были убыточны.

Потребители в стране привыкли оценивать эффективность и ум работников экономики по ценам на товары. Вообще-то только два хозяина (экономиста, поскольку слово «экономика» на русский переводится как «хозяйство») в мире — И. Сталин и Г. Форд-старший — закладывали в свои действия принцип непрерывного снижения цен. При Сталине день 1 апреля был не Днем смеха, а Днем снижения цен, причем снижались они в этот день довольно значительно.

В 1999 году после дефолта курс валют установился 26—27 рублей за доллар, такой же курс и на сегодня (се-

редина 2006 года). Но в 1999 году батон «Бородинского» стоил 3 рубля, сегодня — 14, мясо — 20 рублей, сегодня — 170, сырокопченая колбаса — 50 рублей, сегодня — от 500 до 700. И это на оптовых рынках! Коммунальные услуги для 2-комнатной квартиры в Москве стоили 90 рублей, сегодня — более 2000. Прямо скажем, не хило работают нынешние «профессионалы» в экономике России!

Тут ведь так. Когда человек, от которого ты зависишь, несет чушь про ГУЛАГ, про рабский труд, то куда денешься, если он дурак? И, надо думать, что с позиции подчиненного такому начальственному дураку безопаснее поддакнуть. Но работать в практической экономике и носить на ушах даже не антисталинскую лапшу, а откровенно пропагандистскую антисталинскую блевотину, — это просто неприлично. **Это признак профессионального кретинизма**, и если кто-то при вас начнет без принуждения поносить Сталина как экономиста, то не сомневайтесь — с точки зрения знания и понимания экономики такой умник является кретином.

Однако сегодня применить сталинский опыт борьбы с бюрократизмом невозможно.

Во-первых, чтобы воздействовать на толпу, нужно иметь в руках все СМИ сразу, но даже если их и иметь, то к какой Великой Цели призывать? Отдавать все силы труду, чтобы Рома Абрамович смог купить еще одну океанскую яхту или еще один футбольный клуб? А какой-нибудь член «семьи» или «думак» еще одну виллу на Кипре?

Пусть несколько и по иным причинам, но для антибюрократической борьбы недоступны и наработки Японии.

ЯПОНСКИЕ СПОСОБЫ БОРЬБЫ С БЮРОКРАТИЗМОМ

Эти способы в своей сути являются применением к национальным особенностям все тех же сталинских методов. Только служение Великой Цели — Родине и Коммунизму, заменено служением своей фирме как Великой Цели. То, что это способ сталинский, японцы и сами никогда не скры-

вали, как и не скрывали, что сталинский лозунг «Кадры решают все» лежит в основе всех их экономических успехов.

Чтобы сделать Великой Целью успех своей фирмы, японцы организуют свои предприятия на идеях семьи, соответственно каждый работник фирмы чувствует себя в семье: и на фирме к нему относятся соответственно, и он соответственно относится к фирме. Может, и невидимой, но главной целью японских фирм является не прибыль, не захват каких-то выгодных позиций на рынке — это всего лишь способы достижения главной цели, которой является **рост благополучия и процветание всех работников фирмы** и, само собой, каждого в отдельности. Не будем вдаваться в исторические и социальные причины того, откуда это у японцев взялось, но это факт. (Правда, по моим наблюдениям, если есть возможность что-либо у своей фирмы ухватить лишнего, японец все же ухватит (и взятку японцы вполне возьмут), но ведь и в обычной семье дети не прочь ухватить чего-нибудь лишнего, пока отец не смотрит. Но эти же дети и будут пахать до седьмого пота, если семье это надо.) В результате и у японцев на фирмах появляются фанатики, которые в стремлении улучшить положение семьи бескомпромиссно проламывают бюрократические заслоны.

А этих фанатиков трудно остановить еще и потому, что японский начальник не может поощрить и наказать работника. «Бюро» в Японии не имеет такой власти над подчиненными, как в остальном мире, поскольку поступающий в японскую фирму работник поступает на работу на всю жизнь. Японцы не увольняют своих работников ни при каких обстоятельствах (при его добросовестной работе, само собой), их зарплата неуклонно растет со стажем работы, а процент премии одинаков для всех. Да, японцы не подчинили своих работников полностью власти Дела, но зато освободили, насколько это возможно, от власти бюро.

Отсюда та гибкость, то терпение персонала, с которым японские фирмы идут на временные убытки для захвата рынков, отсюда та мгновенная реакция на новшества,

то исключительное качество японской продукции. Любые проблемы решаются огромным количеством заинтересованных умов при безусловном доверии друг к другу и руководителям. Уверен, что в жизни и у японцев все сложнее, чем я пишу, но вот эти семейные основополагающие принципы достаточно легко просматриваются. Зайдите на любой завод, и вы легко увидите и сталинские корни «японского чуда».

Помню, на заводе фирмы «Шарп» в Точиге мы шли вдоль главного сборочного конвейера видеоманитофонов, а слева была глухая, метров 100 длиной, стена цеха. И по всей ее длине висели доски почета с передовиками производства, графики соревнования и прочая, привычная для советского завода наглядная агитация. На одном стенде с фотографиями я вдруг увидел, что на части фотографий прикреплены розовые бантики. Меня это заинтересовало, поскольку в царской армии бант был дополнительной наградой к уже имевшемуся ордену. Я спросил, в чем дело, но оказалось, что бантиками выделяются фотографии женщин-передовиков. Фотографий было так много, что мне казалось, что на этих стендах должны были висеть фотографии всех работников цеха: или в качестве передовиков производства, или лучших рационализаторов, или лучших контролеров качества.

Но база такой организации управления кроется внутри японцев, поэтому механически воссоздать ее у себя нельзя, если не хочешь добиться какого-либо маразма типа «корпоративных вечеринок для сплочения коллектива». Разве же дело в совместной выпивке с хозяином? Сплочение по-японски — это когда **хозяин служит своим работникам**, а не своей алчности, но где они, эти хозяева, вне Японии?

Один американский бизнесмен с присущим американцам юмором сказал, что ввести на американских предприятиях японские системы управления и организации труда очень просто: только и того, что надо укомплектовать весь штат предприятия японцами. И я бы добавил, главное — это чтобы и хозяин был японцем.

АНГЛОСАКСОНСКИЙ СПОСОБ БОРЬБЫ С БЮРОКРАТИЗМОМ

Суть вот в чем. Страх бюрократа принимать решения основан на его некомпетентности — на незнании Дела, на непонимании его. И первый, приходящий в голову прием борьбы с бюрократизмом, — не назначать некомпетентных людей на должность, а назначать людей, знающих Дело. Ну, умник, — скажут мне, — да на всех фирмах и во всех организациях только так и делается: на все должности у нас ставятся лучшие специалисты, окончившие лучшие учебные заведения!

Да, это так, но вот в этом-то все и дело. Об этих «чистокровных специалистах», окончивших всякие там гарварды и кембриджи, Генри Форд писал (я это уже цитировал в Предисловии): «Я никогда не беру на службы чистокровного специалиста. Если бы я хотел убить своих конкурентов нечестными средствами, я бы предоставил им полчища специалистов. Получив массу хороших советов, мои конкуренты не могли бы приступить к работе». Форд, возможно, был «последним из могикан», пытавшимся сохранить в Америке ту старую, надежную систему подготовки специалистов, которую еще к концу XIX века ученые называли «англосаксонской» и противопоставляли ее «латинской» — той, которую мы имеем в настоящее время и которую толпа считает единственно верной.

В своей написанной к началу XX века книге «Психология масс» уже упомянутый мною французский психолог Ле Бон, используя труды психолога Тэна, пытался предотвратить трагедию в обучении и воспитании молодежи, довольно подробно поясняя, в чем эта трагедия заключается. Дефективность уже принятой тогда во Франции нынешней системы обучения Ле Бон пояснял так.

«Главная опасность этой воспитательной системы, вполне справедливо именуемой латинской системой, заключается в том, что она опирается на то основное психологическое заблуждение, будто заучиванием наизусть учебников развивается ум. Исходя из такого убеждения,

заставляют учить как можно больше, и от начальной школы до получения ученой степени молодой человек только и делает, что заучивает книги, причем ни его способность к рассуждению, ни его инициатива нисколько не упражняются. Все учение заключается для него в том, чтобы отвечать наизусть и слушаться. «Учить уроки, — пишет один из бывших министров народного просвещения, Жюль Симон, — знать наизусть грамматику или конспект, хорошенько повторять и подражать — вот забавная воспитательная система, где всякое усилие является лишь актом веры в непогрешимость учителя и ведет лишь к тому, чтобы нас умалить и сделать беспомощными».

Но если не учиться в университете или институте, то где тогда учиться? — спросите вы. Опираясь на труды Тэна, Ле Бон указывал причину маразма латинского обучения и альтернативу ему.

«Идеи образуются только в своей естественной и нормальной среде. Развитию зародыша этих идей способствуют бесчисленные впечатления, которые юноша получает ежедневно в мастерской, на руднике, в суде, в классе, на верфи, в госпитале, при виде инструментов, материалов и операций, в присутствии клиентов, рабочих, труда, работы, хорошо или дурно сделанной, убыточной или прибыльной. Все эти мелкие частные восприятия глаз, уха, рук и даже обоняния, произвольно удержанные в памяти и тайно переработанные, организуются в уме человека, чтобы рано или поздно внушить ему ту или иную новую комбинацию, упрощение, экономию, улучшение или изобретение. Молодой француз лишен всех этих драгоценных восприятий, соприкосновения с элементами, легко усваиваемыми и необходимыми, и притом лишен в самом плодотворном возрасте. В течение семи или восьми лет он заперт в школе, вдали от непосредственного и личного опыта, который мог бы дать ему точное и глубокое понятие о вещах, людях и различных способах обращаться с ними.

Приобретенные ими познания, слишком многочисленные и слишком тяжеловесные, непрерывно исчезают из их ума, а новых они не приобретают. Умственная сила их по-

колебалась, плодоносные соки ее иссякли; перед нами человек уже «готовый» и часто совершенно конченный.

Знаменитый психолог указывает нам затем разницу, существующую между нашей системой и системой англосаксов. У этих последних нет такого множества специальных школ, как у нас; у них обучают не книги, а сами предметы. Инженер обучается там прямо в мастерской, а не в школе, и это дает возможность каждому приобрести познания, отвечающие его умственным способностям, остаться простым рабочим или сделаться мастером, если он не в состоянии идти дальше, или же стать инженером, если это позволяют его способности. Такой метод, без сомнения, гораздо более демократичен и гораздо более полезен обществу, чем такой, который ставит всю карьеру 18- или 20-летнего человека в зависимость от испытания, продолжающегося всего лишь несколько часов.

В госпитале, на рудниках, на фабрике, у архитектора, у адвоката ученик, поступающий в очень молодых годах, проходит весь курс учения и практики, почти так же, как у нас проходит его клерк в конторе или живописец в мастерской. Перед тем, до поступления в учение, он мог пройти уже какой-нибудь краткий общий курс, который служит основой, на которую наслаиваются новые знания. Кроме того, у него под рукой часто имеются технические курсы, которые он может посещать в свободные часы, чтобы приводить в порядок вынесенные им из своего ежедневного опыта наблюдения. При таком режиме практические способности ученика увеличиваются и развиваются сами собой, как раз в такой степени, какая отвечает его природным дарованиям, и в направлении, нужном для его будущей деятельности, для того специального дела, к которому он хочет приспособить себя».

Повторю, что эти точные мысли об образовании так и не были восприняты толпой, толпа уверена, что умным становятся только после защиты диплома, в упор не видя, что после защиты диплома чаще всего и получается дурак, но с большими амбициями.

Генри Форд не был толпой, и Форд эту проблему видел, а посему на его заводы можно было поступить только на конвейер, какое бы образование ты ни имел. Но при этом тебя изучали: если ты смышлен, быстро осваиваешь любую операцию, трудолюбив и авторитетен в кругу остальных рабочих, то из тебя делали десятника, мастера, а затем учили на менеджера. А если тебе нравится техника, если ты стремишься ее усовершенствовать, то тебя снимали с конвейера и направляли в инструментальное производство, и ты здесь же, у Форда, становился инженером. В результате Форд комплектовал штат своих заводов не начетчиками, знающими умные слова, но не знающими, что за этими словами кроется, а людьми, прекрасно понимающими Дело как с технической, так и с организационной стороны. В результате компания Форда устойчиво работала даже в период депрессии, и даже при зломном противодействии еврейской банковско-голливудской мафии.

(Понимаю, что после прочтения этих строк возникает немой вопрос — а куда же мы пристроим деток после окончания ими институтов? Вопрос этот, конечно, интересный, но речь в данной работе идет все же не о детках, а об управлении.)

Ради полноты исследования следует упомянуть, что фордовский способ подготовки кадров можно назвать «прусским», если исходить из того, как немецкая армия готовила офицеров вплоть до конца Второй мировой войны. Ведь у немцев не было никаких офицерских училищ в нашем понимании. Хочешь стать офицером — получи полное среднее образование в гимназии и вступи в армию рядовым. Если армейские офицеры убедятся, что ты хороший воин, то тебя они же начнут готовить в лейтенанты. А пока ты будешь служить солдатом, продвигаться в званиях младших офицеров до тех пор, пока армейские офицеры не убедятся, что тебе можно доверить быть заместителем командира роты — лейтенантом. А потом тебя будут учить (вернее, ты сам будешь учиться) на гауптмана, и т.д. Вспомним результат: началась война с немцами, и как-то сразу же выяснилось, что наше кадровое офицерство и

генералы, получившие блестящее военное образование в офицерских училищах и славных академиях, с «необразованными» немцами справиться не могут.

Однако вернемся к управлению экономикой.

АМЕРИКАНСКИЙ СПОСОБ БОРЬБЫ С БЮРОКРАТИЗМОМ

Прошло какое-то время после Форда, в компании и на фирмы США пришла армия специалистов, получивших образование в лучших университетах и технических школах, теперь американские компании стали консультировать лучшие профессора, и стало заметно, что в экономике США творится что-то неладное. Уже не вспомню, из какого источника в конце 80-х выписал такую цитату.

«Ни одна из фирм большой семерки, контролировавших рынок ЭВМ на Западе, не сумела оценить важность микропроцессоров и микрокомпьютеров. Оценили их мелкие фирмы, не имевшие большого аппарата, и крупно на этом нажились. А гиганты понесли огромные убытки в виде недополученной прибыли. ИБМ, например, в несколько миллиардов долларов. Фирма «Айтем» разорилась, оставив после себя миллиард двести миллионов долларов долга, чем чуть не разорила своего поручителя страховую компанию «Ллойд», которая до тех пор никогда так крупно не ошибалась в оценке риска. Точно так же эти фирмы просмотрели машинный язык «Ада». Его изобретатель не смог никого из гигантов уговорить заняться этим делом, создал сам маленькую фирму, которая только за счет компиляторов нажила два с половиной миллиарда долларов, а к девяностым годам ее ежегодный доход ожидался в пределах пятнадцати миллиардов».

Где-то в то же время этой проблемой занимались исследователи Дженкинс и Уотермен, которые, надо сказать, не умничали, а честно писали, что не понимают, что происходит и почему при укрупнении предприятия, когда численность работников превышает 1500 человек, резко ухудшаются показатели его работы. Эти специалисты исследовали

множество предприятий и пришли к выводу, что оптимальная численность штата составляет 400—500 человек.

Между прочим, именно факт, что американцы оценивают размер предприятия не в мегаваттах используемой мощности и не в миллионах долларов производимой продукции, а в численности персонала, говорит о том, что вся проблема вызвана недостатками управления. Ведь с точки зрения затрат и прибыльности чем крупнее предприятие, тем меньше условно постоянные расходы в затратах на единицу продукции, тем больше прибыль, получаемая с единицы продукции. А в США получалось все наоборот. Почему? Почему пять швейных фабрик с численностью по 400 человек в сумме дают больше прибыли, чем одна с численностью в 2000 человек? Это же за пределами всякой экономической логики!

Тут дело вот в чем. Хозяин предприятия выступает, само собой, в двойной роли, как и любой руководитель бюрократической системы управления: он управленец, делящий свое Дело между подчиненными, но он же и носитель власти — он сам поощряет и наказывает своих подчиненных. Этим он заставляет служить подчиненных не Делу, а лично себе, и за указаниями, как делать порученное им Дело, они обращаются к нему. Для них святы его указания, а не состояние Дела. Я уже написал об этом чуть выше.

Если на предприятии работают 400 человек, то получается один делократ (сам хозяин) на 399 бюрократов, а если численность персонала 2000 человек, то тогда один делократ должен обслужить уже 1999 бюрократов. Здесь вступает в силу закон перехода количества в качество.

Что такое предприятие со штатом 400 человек? По советским масштабам — это цех, причем не очень большой. Те, кто работает или работал в промышленности, знают, что бывают начальники цехов, чрезвычайно преданные Делу, даже если они непосредственно Делом не поощряются. Они днюют и ночуют на работе, они в цехе при любой аварии, словом, они «каждой бочке затычка». Эти люди воспринимают любые изменения в Делах своих подчиненных и успевают вовремя дать указания, успевают продумать

их. Разумеется, что таким человеком должен быть и хозяин предприятия. Ему и деваться некуда, поскольку иначе его разорят 399 бюрократов, которые в 17.00 начинают думать только о выпивке и женщинах.

Но ведь работа в промышленности — это не война, не боевая работа, не уничтожение противника. Здесь нет осмысленного противодействия Делу, оно не так часто меняется, как в боевых условиях. Поэтому, в зависимости от способностей конкретного человека, иногда и один может обеспечить работу и 1000, и 2000 бюрократов. Кроме того, в коллективе всегда есть работники, которые и без поощрения от Дела стремятся его сделать хорошо, стремятся поддержать хозяина. Бывает, что и хозяин сам создает такой климат.

Короче, предельная численность персонала предприятия 1500 человек, которую нашли американцы Дженкинс и Уотермен, — это предел человеческих возможностей по обслуживанию такого количества бюрократов в мирных условиях экономики. Однако за этим пределом человек бессилён, и тогда в фирме начинается застой по известным причинам. Дело меняется, нужно действовать сообразно ему, а пойти к шефу и получить соответствующее указание сложно: он или занят, или раскричится, что к нему лезут с пустяками. И начинается бюрократическая волынка: не зная, поощрит или накажет шеф за самостоятельное решение без его указания, на изменения Дела не обращают внимания и либо действуют так, как было приказано раньше, либо начинают устраивать разные совещания и согласования с тем, чтобы не нести личную ответственность...

Это я описал суть проблемы, но поскольку эта суть американцам была неизвестна, то ими практически путем определяется и вывод: если большое предприятие начало очень плохо работать и есть возможность его разделить, то нужно **делить на фирмешки численностью от 400 до 1500 человек**, и нужно постараться, чтобы во главе этих коллективов встали руководители, по своей ответственности, правам и возможностям похожие на настоящего еди-

ноличного хозяина. Давайте этот способ борьбы с бюрократизмом назовем американским, хотя бы потому, что он уж точно не советский.

Итак, я перечислил все практические способы борьбы с бюрократизмом, о которых все знают, хотя они и наработаны в условиях, когда о сути бюрократизма даже не помышляли. Но главным инструментом ослабления бюрократизма все же следует считать оплату труда.

ОПОРА РУКОВОДИТЕЛЯ

В экономике, да и во многих отраслях жизни, поощрение и наказание работников ведется деньгами. Привычный доход и, тем более, увеличение дохода — это поощрение, а уменьшение дохода или его отсутствие — наказание. Перевод на нижеоплачиваемую должность или увольнение — тоже наказание, поскольку сопровождается потерей дохода, но в строгом смысле слова это замена неподходящего исполнителя подходящим.

Моральное поощрение (почет и слава) и моральное наказание (позор) можно было бы считать даже более эффективным способом установления власти над исполнителем, нежели деньги, но эффективность этого приема зависит не от руководителя, а от исполнителя — оттого, чем для исполнителя являются моральные рычаги: одному это важно, а другой плевать хотел и на славу, и на позор. А в деле управления, в котором требуется, чтобы исполнитель сделал порученное ему Дело обязательно, **лучше опираться на то, что зависит от тебя, руководителя**, чем на то, что зависит от исполнителя. Поскольку зарплата исполнителя зависит от того, кто устанавливает над ним власть — начальник или дело, то лучше и опираться на зарплату (хотя моральные рычаги никогда лишними не бывают).

Поэтому в рамках данной главы рассмотрим только способы оплачивать труд, и начнем со способа, характерного исключительно для бюрократической системы управления.

ПОВРЕМЕНКА

Это способ, при котором для руководителя проблемы, связанные с оплатой труда, минимальны. Наверное, многие сразу же объяснят, что при этом способе работнику предлагают размер почасового или дневного заработка, а потом только умножают эту норму на количество отработанного работником времени, — вот и все хлопоты. Однако дело не в этом. У руководителя в бухгалтерии есть расчетный отдел, и этот отдел рассчитает зарплату любому работнику, в каком бы сногшибательном виде вы ее не задали. Руководителя эти расчеты не грузят. Дело в другом.

Повременка — это самый примиряющий всех работников способ оплаты труда. При повременке никто никому не завидует, и нет причин для тех самых яростных внутренних конфликтов, которые возникают именно на почве зависти. При повременной системе оплаты труда работники одного и того же статуса получают одинаковые деньги, а посему либо спокойны, либо требуют, чтобы всем повысили часовую оплату равным образом. Причем даже не сами требуют, а нанимают себе для этой цели бюрократов — профсоюз.

Повременка чрезвычайно важна для стран, в которых население не поражено индивидуализмом, а очень ценит свое общество и старается сохранить и его, и себя в нем, — для тех стран, в которых люди практически любое свое действие сопровождают внутренним вопросом: «А что люди скажут?». В таких странах граждане сами боятся как-то выпячиваться и выделяться на фоне общества.

Между прочим, такой страной был СССР, и у нас, исходя из образа мыслей советских граждан, надо было бы повсеместно вводить повременную систему оплаты труда. Вспоминаю результаты социологических исследований, проведенных, по-моему, на предприятиях Запорожья лет 30 назад. Работников предприятий спрашивали об их зарплатке, а потом сверяли сообщенные ими числа с реальными бухгалтерскими. И выявили такую особенность:

все, кто получал меньше среднего по предприятию, завысили свой заработок в ответах социологам — люди чувствовали себя неудобно оттого, что они не в центре общества. Но что еще более поразительно, все, кто получал выше среднего, занизили свой заработок — и эти тоже чувствовали себя неудобно.

Сравните вот этот наш менталитет с американским — ведь у населения США прямо паранойя выдвинуться, и американцы не чувствуют себя неудобно ни от чего, если это позволяет им возвыситься над толпой. Вспомните Моннику Левински. Девушка сделала минет президенту, хладнокровно сплюнула сперму на платье, заботливо законсервировала платье в холодильнике и встала в центре скандала, после которого у нас бы с этой сукой и рядом стоять постыдились бы. Но вспомните ее фото тех времен — ведь у Монники была на этих фото абсолютно счастливая и довольная собой рожа — ни тени смущения! Ни тени осуждения ее со стороны остальных американцев. С таким качеством рабочей силы повременная система оплаты труда американцам совершенно не нужна.

А вот Япония — другое дело. Там повременка и к месту, и недостатки ее нивелируются. Японцы повышают зарплаты с каждым годом работы, но это никому не обидно — на японские фирмы устраиваются на всю жизнь, посему высокие зарплаты придут в известное каждому время — главное, чтобы фирма процветала.

Такой вот удививший меня случай. Я ведь привык и считал абсолютно естественным, что человек, сделавший новшество, давшее предприятию экономический эффект, должен быть поощрен материально. А как же иначе? Если работник своим изобретением или рацпредложением дал заработать всему коллективу, то разве это справедливо — не наградить его? И вот на заводе в Японии спрашиваю у руководителей, каков у них на заводе размер премии заводским рационализаторам, которых, судя по доскам почета, было море. Сначала японцы вообще не поняли, о чем я спрашиваю. Минут 5 переводчик и на японском, и на английском растолковывал им, что я хочу узнать. Наконец,

страшно удивившись, японцы поняли и сообщили цифры. Я не поверил, и они мне написали их на бумажке, и тут уже я страшно удивился.

После переговоров я пошел в магазин, чтобы оценить японскую премию за рацпредложение. У нас в СССР были такие маленькие круглые булочки, стоили они 3 копейки, так вот на японскую премию их можно было купить целых две. Или две пачки сигарет. То есть, по советским меркам, эта премия была от 6 до 60 копеек. А у нас даже если рацпредложение не давало экономического эффекта, но было внедрено, то независимо от числа соавторов каждый получал 10 рублей. И вообще, в СССР премий меньше червонца не было, меньше — это не премия, это так — не стоит и бумагу марать, поскольку работник все равно такой премии не почувствует. (Человек чувствует изменения в своей зарплате, если они больше 5%, а если меньше, то он их видит, но не чувствует — такие изменения ничего в его жизни не меняют.)

Японцы же, как я понял, этой премией символизировали факт внедрения рацпредложения, и только. Им и мой вопрос был непонятен — все и всеми силами должны работать на благо фирмы. Ну, сделал он новшество, конечно, он молодец, но какие-то особые деньги ему за что платить? Его все любят, все ценят, портрет его на доске почета, а заплати ему лишние деньги, ему начнут завидовать и возненавидят. Зачем ему это? Правда (и в плане этой работы об этом надо обязательно сказать), нескольких самых лучших передовиков фирма за свой счет во время их отпуска отправляет в заграничное путешествие.

Итак, повременная система оплаты труда очень проста и, главное, практически исключает дразги в коллективе, чем существенно облегчает работу руководителей. Но на этом ее достоинства и заканчиваются, поскольку повременная оплата труда — самая любимая база для бюрократа, для человека тупого, ленивого, не желающего осваивать Дело, не желающего его улучшать и изо всех сил стремящегося никогда не принимать по делу собственные решения. Повременка и умного, трудолюбивого работни-

ка, и ленивого дурака оценивает одинаково, и при поврежденной оплате труда ленивому дураку спокойно — он такой же, как все, ему не обидно.

Напомню, что лауреат Нобелевской премии В.В. Леонтьев в свое время тщетно указывал, что не бывает экономики «вообще», не бывает никакой «теоретической экономики», экономика — это всегда конкретное хозяйство и любые меры в экономике нужно обязательно применять к конкретным условиям. То, что хорошо в одном хозяйстве и при определенных условиях, вызовет потери в другом хозяйстве или при других условиях. То же самое относится и к повременной системе оплаты труда.

Да, повременка никак не стимулирует исполнителя к работе, но ведь есть и такой нехилый стимул к работе, как кулак начальника, под которым нужно иметь в виду возможность руководителя выгнать тебя с работы и этим полностью лишит дохода. Выше я сказал, что благодаря исключительному индивидуализму американцев повременная система оплаты труда для них просто смешна — это все равно что на арабском скакуне воду возить. Рабочей силе с такими прекрасными для Дела задатками нужна была только сдельщина, в худшем случае — сдельно-премиальная система. Тем не менее, повременка — это лейбл США, и она там до сих пор главная система оплаты труда, мало того, долгое время она давала прекрасные результаты. Почему? Из-за местных условий, в том числе и из-за индивидуализма американцев.

Даже до начала прошлого века СМИ Америки и Голливуд были еще не полностью захвачены одним маленьким, но очень талантливым народом, худшие представители которого непрестанно убеждают мир, что главным счастьем в жизни является не работать, для чего допустимо урвать или просто украсть деньги любым способом. До учреждения власти этого маленького, но очень талантливого народа в СМИ Америки работа в США (как и вообще на Западе) очень ценилась и была престижем американца именно из-за его индивидуализма. Не имеющий работу был в глазах американцев совершенно бесполезным членом обще-

ства, ну и как можно было переносить отсутствие работы людям, которые благодаря своему индивидуализму стремятся выдвинуться? Чтобы понять менталитет американца, давайте повторно послушаем мнение настоящего представителя этой когда-то великой промышленной страны по вопросу, тесно связанному с базой для бездельников, — с благотворительностью. Генри Форд по этому вопросу, напомним, писал:

«Во-первых, в том, что носит название «благотворительность», очень мало подлинного, идущего от сердца сочувствия и заинтересованности. Во-вторых, никому не нравится быть вынужденным получать милостыню.

Такая «общественная помощь» создает напряженное положение, берущий излишки чувствует себя униженным подачкой, и еще очень большой вопрос, не должен ли чувствовать себя униженным и дающий. Благотворительность никогда еще не разрешала задачи на сколько-нибудь длительный срок. Благотворительная организация, не поставившая себе целью сделаться в будущем излишней, не исполняет подлинного своего назначения. Она всего-навсего добывает содержание для самой себя и еще более усиливает «непродуктивность».

Благотворительность станет ненужной в тот миг, когда неспособные к содержанию самих себя будут извлечены из класса «непроизводящих» и включены в класс производящих. Опыты на нашей фабрике доказали, что в хорошо организованной промышленности всегда найдутся места для калеков, хромых и слепых».

Это сегодня в Америке престижно не работать и жить на пособие, в Нью-Йорке есть семьи негров, которые уже в третьем поколении никогда не работали. Это сегодня в США десятки миллионов человек не работают и прекрасно себя чувствуют, еще и довольны собой, что так ловко могут «устроиться». А в годы Генри Форда, как видите, он смело писал, что «никому не нравится быть вынужденным получать милостыню».

Добавьте к этому бесплановость, либо спорадическую плановость американской экономики, обуславливающую

постоянное наличие армии безработных, и вы оцените, какой мощный кулак был у американского работодателя — он не нуждался в сдельщине, поскольку боящиеся потерять работу американцы и на повременке стремились сделать Дело так, чтобы хозяин или мастер были довольны.

Мало этого, добавьте и открытый Фордом конвейерный способ производства, при котором руководители задавали темп работы скоростью конвейера, и в результате получится, что по большому счету необходимости в сдельщине в те времена в США никто не ощущал, а повременка исключала раздриа среди исполнителей и ссоры с профсоюзом. Как говорится, от добра добра не ищут, посему это еще один повод обратить внимание на слова Леонтьева о том, что не бывает экономик «вообще».

Большой шаг к делократизации

Суть сдельной системы оплаты труда проста — при ее внедрении работнику платят не за отработанное время, а за тот товар или услугу — за то Дело, которое он сделал. В таком звучании эту систему можно даже считать делократической, так как в ней работника поощряет не столько бюро, сколько само Дело, а еще точнее — бюро, как бы по поручению Дела. Однако эта система делократическая только отчасти, поскольку в том виде, в котором сдельщина существует, работник получает не всю стоимость Дела, которое он сделал, а только ту часть, которая приходится на стоимость его труда.

Предположим, столяр, работающий на мебельной фабрике, сделал табуретку, за которую покупатель готов заплатить и платит 10 рублей, но столяр получает не эту десятку, а только тот рубль, который руководители фабрики назначили ему за изготовление табуретки. Правда, столяр сам не покупает лес и инструмент, которыми он работал, и он сам не занимается сбытом (что является для него благом, так как он не отвлекается от работы, в которой он и является специалистом), но то, что поощрение столяру идет все же

от бюро, полностью эту систему управления не делократирует. Но, тем не менее, сдельная система оплаты труда — это огромный шаг в нужном направлении — в направлении замены бюрократической системы управления делократической. При сдельной оплате труда у работника появляется свой собственный стимул сделать дело в как можно большем объеме и как можно качественнее (если за качество тоже платят), — у него появляется стимул творить. Причем, что, пожалуй, особенно ценно, стимул творить появляется даже у рабочего — у того, кто непосредственно делает Дело, а это самый большой класс работников экономики. Попробую подтвердить это парой собственных примеров.

СТИМУЛ ТВОРЧЕСТВА

У меня в жизни так получилось, что я, если исключить время, когда учился на слесаря-инструментальщика и получал ученическую зарплату 35 рублей в месяц, практически никогда не работал на работе с повременной оплатой труда, а посему и плохо ее представляю. Где бы я ни работал, эта работа была либо сдельной, либо сдельно-премиальной. Так вот, как-то в бытность мою слесарем-инструментальщиком дали мне работу исправить 200 дисковых фрез — в их посадочных отверстиях забыли прорезать шпоночный паз. Мастер объяснил технологию: надо было зажать фрезу в тиски с алюминиевыми губками, чтобы не сломать уже впаянные и заточенные победитовые зубья, разобрать ножовку и вставить полотно ее в отверстие фрезы под шпиндель фрезерного станка, собрать ножовку, прорезать ею боковые границы паза, затем разобрать ножовку, крейцмейселем (тонким зубилом) аккуратно (чтобы от ударов не сломались зубья) вырубить паз, а затем довести паз до размера надфилями. Я попытался отказаться, так как не любил муторную работу — не любил однообразности больших серий изготавливаемых деталей, но мастер заставил, кроме того, он пообещал довольно высокие расценки. В первый день я сделал 9 штук, во второй — 11 и обратился к своему

учителю слесарного дела Герману Куркутову с просьбой помочь убедить мастера распределить эту работу хотя бы между всеми молодыми слесарями. Герман спросил, сколько эта работа стоит, немного подумал, потом взял в кладовой новый квадратный драчевый напильник и заточил его на наждаке с двух сторон так, что его толщина стала чуть меньше ширины паза. Сунул напильник в отверстие фрезы и буквально в десять движений прорезал паз, а затем надфилями вогнал его в размер. Работа убыстрилась фантастически: в этот день я сделал 140 фрез, а на следующий закончил партию, развив в эти дни производительность свыше 1000%. Причем ни до, ни после я никогда не встречал этого приема — заточить напильник.

Я хорошо читал чертежи, и мне стали поручать разметку листов под вырезку деталей газорезчиком. Собственно в начертании линий проблем не было, но газорезчик в темных очках этих линий от чертилки не видел. Навести эти линии мелом тоже было нельзя — детали были мелкие, часто с очень кривыми краями малых радиусов, а мел перед струей резака выгорал и газорезчик не видел, как ему резать. Нужно было кернить — заостренным прутиком, называемым кернером, делать на прочерченных линиях вмятины в металле — керны. Но резчик обычные керны диаметром где-то 0,5 мм (от одного удара молотком по кернеру) тоже не видел, ему нужны были керны диаметром 2—3 мм. Чтобы сделать такой керн, нужно было ударить по кернеру раз 10—20, и так по всей линии через 20—30 мм. Я от такой работы взвыл и начал жаловаться мастеру, что ничего на этой разметке не зарабатываю, и пусть он ее распределяет равномерно между остальными слесарями. Но остальные молодые слесари, вдобавок к своему нежеланию делать эту работу, плохо читали чертежи, и мастер разметку под газорезчика на меня валил и валил. И вот в очередной раз, когда я ругался оттого, что мне опять всучили груды чертежей для разметки, Герман спросил меня, в чем дело, а поняв суть проблемы, взял центр от токарного станка (это такой конус диаметром около 50 мм с хвостовиком), заточил его, взял кувалдочку и одним легким уда-

ром получил на линии разметки пятно керна диаметром в 3 мм. Работа по разметке убыстрилась в несколько раз и стала для меня очень выгодной — я стал на ней хорошо зарабатывать.

А вот пример посложнее. В бытность мою начальником цеха заводских лабораторий Ермаковского завода ферросплавов в плавильном цехе № 6 случилась авария, закончившаяся гибелью бригадира печи, инвалидностью начальника смены и травмой плавильщика, — в печи произошел взрыв. Причиной взрыва занималась, как в таких случаях полагается, комиссия министерства и Госгортехнадзора, но в первую очередь занимался сам завод, поскольку, сами понимаете, нам на этих печах надо было работать, и нас их безопасность волновала больше, чем кого-либо.

Печи 6-го цеха сверхмощные, 63 МВА (мегавольтампер), таких в мире не было, да, пожалуй, и сейчас нет. Взрыв имел свои специфические особенности, отличные от взрывов на менее мощных печах, но причина его оставалась прежней — в печь поступала вода из охлаждаемых конструкций свода печи, и прекратить ее поступление в той смене вовремя не успели. На маломощных печах, скажем, на печах мощностью 21 МВА, в подавляющем числе случаев взрыв под сводом срывал клапаны на своде печи и не влек за собою большого ущерба и, тем более, человеческих жертв. А взрыв на печи мощностью 63 МВА печные клапаны не предотвратили, этот взрыв разворотил весь свод и, как видите, окончился трагедией.

И на печах 21 МВА настоятельно требовалось быстро находить утечку воды, но теперь стало ясно, что это вопрос первостепенной важности. Главный инженер завода собрал совещание и потребовал ото всех специалистов и инженеров срочно искать способы быстро обнаруживать прогоревший элемент свода, чтобы быстро отключить его от охлаждения водой и прекратить ее утечку под свод.

Искал технический способ решения этого вопроса и я, хотя, по большому счету, это был вопрос мехоборудова-

ния печей, а не их технологии, поэтому я это делал, как говорится, в порядке личной инициативы. Представьте суть проблемы.

Над колошником печи — над огромным костром, из которого могут выбиваться струи раскаленных до 2000⁰ газов, находятся плиты свода, элементы загрузочных воронок и детали крепления свода — всего до 40 устройств, которые охлаждаются циркулирующей в них водой. Немного об этом.

Вода для охлаждения поступает из оборотного цикла — из запаса воды, который постоянно находится на заводе. Холодная вода прогоняется насосами через трубы и полости охлаждаемых элементов сводов печей и их конструкций (щек, токоподводов и т.п.), при этом вода, забирая тепло у нагреваемых элементов, нагревается сама, нагретая вода подается на градирни — специальные сооружения, в которых горячая вода охлаждается атмосферным воздухом, а холодная вода с градирен вновь подается на охлаждение элементов печей — почему эта система водоснабжения завода и названа «оборотным циклом».

К печи подходят несколько водоводов холодной воды — труб диаметром 100—150 мм. Они заканчиваются поперечной трубой с десятком кранов с «ершами» — патрубками, на которые надеваются резиновые шланги. Этими шлангами вода подается к каждому охлаждающему элементу печи. С него уже нагретая вода тоже по резиновому шлангу течет к коллектору — стальному корыту, собирающему горячую воду. Снизу к корыту подведена труба большого диаметра, по которой насосы откачивают горячую воду и подают ее на градирни. Сверху в корыто подают горячую воду «гусаки» — идущие снизу и изогнутые вверх вниз — в корыто — короткие стальные патрубки с ершами, снизу к ершам подсоединяются шланги сброса воды, нагретой в охлаждаемых элементах печи. Резиновые шланги на подаче и на сбросе воды электрически разъединяют печь и заземленные водоводы оборотного цикла. Это необходимо, поскольку как ни изолируй конструкции свода, но во время работы они все же попадают под напря-

жение, а такие элементы, как щеки и токоподводящие медные трубы, изначально под ним находятся.

Итак, представьте, вдруг на печи какой-то из водоохлаждаемых элементов свода прогорел, то есть в нем образовалась дырочка или дыра, из которой там внутри под сводом, невидимо для вас, в печь начала поступать вода. При этом она поступает и в печь, и в коллектор, поэтому снаружи никаких видимых изменений нет. Приборы моментально показывают повышение водорода в отходящих газах, опытный глаз заметит изменение цвета пламени, становится понятно, что в печь поступает вода, но не понятно главное — из какого из 40 охлаждаемых элементов свода? На него немедленно нужно перекрыть подачу воды, но как узнать, какой из 40 кранов нужно закрыть?

Делалось это так. Отключают печь и по очереди, начиная с наиболее вероятных, перекрывают воду на охлаждающие элементы. Закручивают кран на подачу, затем слесарь снимает проволоку, удерживающую шланг на гусачке сливного коллектора, и снимает шланг. Бригадир берет шланг и над корытом сливного коллектора поднимает его срез выше уровня воды в проверяемом элементе свода. Дает команду, и его помощник приоткрывает воду на подачу в этот элемент. Из среза шланга вверх начинает бить вода, бригадир командует снова ее перекрыть, и в удерживаемом им вертикально шланге уровень воды находится у среза. Тут два варианта: если этот уровень так и будет держаться, то значит водоохлаждаемый элемент свода, который сейчас проверяют, цел; если же уровень воды в шланге резко упадет, то значит в проверяемом элементе дыра, и вода из шланга ушла в нее под свод. Все просто. Но если не угадал, то тогда нужно снова присоединить шланг к гусачку и подать воду на охлаждение проверенного элемента свода. После чего приступить к проверке следующего элемента, следующего и т.д., пока не найдешь дырявый. А может оказаться, что их, дырявых, уже несколько, отключишь один, а через второй вода будет продолжать поступать. И прости по поиску поступающей в печь воды могли

длиться до часа, в течение которого вода поступала и поступала в печь, делая ее все более и более опасной.

Следовательно, проблема формулировалась так: найти устройство, которое бы позволяло быстро определить, в котором из 40 охлаждаемых элементов появилась дыра.

Я начал перебирать, какое бы устройство здесь можно было бы приспособить. Никакие датчики давления или электрического потенциала не подходили из-за непредсказуемого изменения давления воды на охлаждение и электрического напряжения на элементах свода. Получалось, что старый способ является, по сути, наиболее надежным. Но что делало его медленным? Процесс снятия и надевания шлангов на гусаки — это первое, и поочередность проверки охлаждающих контуров свода — это второе. Зачем снимают шланг? Чтобы поднять его срез вертикально и выше охлаждающего элемента. Ну, так надо заранее все 40 шлангов поднять вверх и выше! Тогда не нужно будет их снимать, а надо будет только найти тот, в котором уровень воды упадет. Но! Если сбрасываемую воду ввести в коллектор не гусаком сверху вниз, а вертикальной трубой вверх, то из этой трубки струя воды под давлением будет бить вверх на несколько метров и вокруг печи можно будет уток разводять, а то и карасей. А печь-то электрическая, а обычная вода — это неплохой проводник тока. Увеличь вокруг нее влагу, и плавильщиков будет дергать током непрерывно. Думал-думал — ничего путевого придумать не могу, все получается в виде каких-то громоздких, трудно эксплуатируемых конструкций.

Наконец остановился вот на чем. Нужно водосбрасывающий гусак поднять повыше и врезать в него сбоку стеклянную водомерную трубку. Тогда, если отключить подачу воды на охлаждение всех элементов свода сразу, можно будет просто пройти вдоль коллекторов сброса и посмотреть на водомерные трубки на каждом гусаке: в которой не будет воды, тот охлаждаемый элемент и прогорел. На бумаге это выглядит неплохо, но, как говорится, «гладко было на бумаге, да забыли про овраги, а по ним — ходить!». Дело в том, что каждые три месяца во время ППР

(планово-предупредительного ремонта) с печи лебедками стаскивают многотонные секции свода и натаскивают новые. И от такой технологии наших ремонтников все вокруг трещит — бетон лопается, сталь гнется. Что же это будет с моими стеклянными трубочками? Не помню, что я придумал, по-моему, сделал корыто коллектора со съемными гусаками, чтобы перед ремонтом эти части свинтили и отнесли подальше от ремонтников в безопасное место. Хотя, надо признаться, я понимал, что относить корыта будут не часовых дел мастера, а плавильщики, а эти рационализаторы, скорее всего, их не понесут, а поволокуют. Но ничего лучшего по первому вопросу я придумать не смог — не совсем красивым получилось решение, но на производстве нет времени ждать, когда родится идеальное решение.

Зато второй вопрос — как избежать очередности проверки контуров — я решил сразу. Нужно отключать их не кранами на подводящих водоводах, а отключить весь водовод сразу, тогда останется пройтись вдоль коллекторов сброса и посмотреть на водомерные трубки. Вся операция по поиску течи воды со свода могла занять не более нескольких минут.

Начертил эскизы, написал рационализаторское предложение («рацуху» — по принятому на заводах жаргонному сокращению) и отдал ее главному инженеру, тот утвердил и отправил в проектно-конструкторский отдел для разработки чертежей. А я забыл об этом деле, так как у меня и плановых забот было достаточно. Однако спустя какое-то время на совещании по технике безопасности у главного инженера вновь всплыл вопрос о несовершенстве определения прогоревших элементов сводов печей, и я напомнил о своей рацухе. Главный, соответственно, вспомнил о своем задании начальнику ПКО, сказал ему пару теплых слов, и тот пообещал немедленно заняться этим проектом.

Вечером или на следующий день ко мне пришел конструктор ПКО и сообщил, что ему поручили выполнить чертежи по рацпредложению, но он не понимает эскиза, и Андронов послал его ко мне. Конструктор начал задавать

вопросы, и тут уже я перестал понимать, о чем он спрашивает. Попросил эскиз. Это был довольно примитивный рисунок от руки, и вдобавок не мой. Однако я был, что называется, «в теме», поэтому быстро разобрался, что к чему, и восхитился!

Напомню, самое простое было поставить трубки сброса вертикально, но тогда бы из них во время работы фонтанировала бы под напором вода. Я не смог найти решение, как от этого фонтанирования избавиться, и придумал эти дурацкие стеклянные трубки.

А теперь пойдите в ванну, снимите шланг душа, направьте сетку вверх и включите воду. Оцените, на какую высоту бьют ее струи. После этого налейте воды в тазик, ведро или в саму ванну, суньте туда сетку душа отверстиями вверх и включите воду. Струи будут гаситься слоем воды над ними, никакого фонтана не будет, вода будет бурлить на поверхности и сливаться через край ведра. Элементарно, Ватсон!

Из эскиза следовало, что на конец вертикально поставленного сливного патрубка (одно- или полуторадюймового — не помню) приваривался стакан из куска трубы диаметром 100—150 мм. И это все, и никаких стеклянных трубок. Рацуху подал бригадир печи цеха № 6 Иван Буле, единственно — он не догадался, что нужно не поочередно перекрывать краны, а перекрыть подачу воды на водоводе. (Потом Иван меня за эту идею похвалил, но не все же работяги должны придумывать, на что-то же нужны и инженеры.)

Я разъяснил конструктору, что тут к чему, пояснил, что нужно предусмотреть хорошую задвижку на подводящих водоводах, после чего написал главному инженеру служебную записку с просьбой аннулировать мое рацпредложение за ненадобностью.

Тут надо понять, что рабочие, да и вообще все те, кто делает Дело непосредственно, видят его предметно, знают на ощупь и поэтому могут найти такие решения, до которых руководители и технологи никогда не додумаются.

«ЧИСТАЯ» СДЕЛЬЩИНА

Таким образом, сдельщина и ее разновидность — аккордная система оплаты труда, присоединяют к мозгам инженеров огромное количество мозгов тех рабочих, кого сдельщина стимулирует на творчество.

И тут будет к месту остановиться на парадоксе, о котором я уже начал писать. Американцы — индивидуалисты, им подходит сдельщина, но она у них не приживалась из-за своей излишности — при резервной армии безработных в США хорошо работать может заставить и мастер. А вот в СССР все наоборот — советские люди коллективисты, и им сдельщина не по нутру. Сталин, свою юность, молодость и часть уже зрелых лет проведенный среди народа в практической революционной работе, это прекрасно знал — не мог не знать. Тем не менее, он вводит в СССР сдельщину, поскольку условия требовали именно ее. Плановость народного хозяйства развивала экономику так, что СССР практически всю свою историю находился в условиях жесткого дефицита рабочей силы, в связи с чем советские руководители предприятий не имели американской силы, чтобы заставить работника работать: надави на него, а он плюнет и уйдет на другой завод.

И Сталину не оставалось ничего, кроме перевода экономики на сдельную оплату труда — не нравилась она основной массе рабочих, а что было делать? Конечно, в том феноменальном рывке, который сделал СССР при Сталине, на первое место сдельную оплату труда не поставишь, поскольку главными все же были плановость и коммунистическая Высокая Цель, а во время войны — патриотизм. Но разве можно сбросить со счетов то, что все вышесказанное подпиралось рублем материальной заинтересованности — подпиралось сдельщиной?

До войны советский рубль в своем золотом обеспечении был равен царскому (собственно золотые монеты, ходившие в обороте, были царскими, советские монеты были отеканены, но в оборот не поступили — обошлись и без них).

Если сделать сравнение в сопоставимых ценах (1928 г.), то уровень промышленного производства 1913 г. — 11,0 млрд рублей — СССР достиг уже в 1927 г., в следующем перекрыл его — 16,8 млрд рублей. Но дальше произошел никем не виданный и до сих пор никем не перекрытый рынок: в 1938 г. промышленное производство составило 100,4 млрд рублей! По объему производимой товарной продукции СССР вышел с пятого места в мире и четвертого в Европе на второе место в мире и первое в Европе. Он стал производить 13,7% мировой промышленной продукции. США производили 41,9%; Германия — 11,6%; Англия — 9,3%; Франция — 5,7%.

Но, конечно, величие Сталина как экономиста особо проявилось в Великой Отечественной войне, когда остатки экономики СССР победили экономику чуть ли не всей Европы, работавшей на Германию, когда Советский Союз за войну произвел боевой техники, оружия и боеприпасов больше, чем получили всего этого немцы, а остатки сельского хозяйства СССР сумели прокормить и армию, и народ.

Эффективность сдельщины хорошо видна по итогу — по падению цен на оружие: если бомбардировщик «Пе-2» в 1941 г. стоил 420 тыс. рублей, то к 1945 г. он стоил уже 265 тыс. Начатый производством в 1937 г. и, следовательно, хорошо отработанный бомбардировщик «Ил-4» в 1941 г. стоил 800 тыс. рублей, а к 1945 г. — 380 тыс. Танк «Т-34» к 1941 г. стоил 269,5 тыс. рублей, а к 1945 г. гораздо более сложный и трудоемкий «Т-34-85» стоил всего 142 тысячи. Гаубица «М-30», принятая на вооружение в 1938 г., в 1941 г. стоила 94 тыс. рублей, а в 1945 г. — 35 тыс. Пистолет-пулемет «ППШ» в 1941 г. стоил 500 рублей, а в 1944 г. уже 148 рублей. Даже отработанная донельзя винтовка Мосина, стоившая в 1941 г. всего 163 рубля, к 1943 г. стала стоить 100 рублей.

А многие ли знают, что развитие сдельной оплаты труда шагнуло и в Красную Армию? Что во время войны сдельно оплачивался даже сбор стреляных оружейных гильз и ящиков из-под снарядов? В 1943 г. было выплачено за сбор гильз 38 млн рублей, а получено их на сумму 738 млн, что

дало возможность сэкономить помимо работы по их изготовлению и 100 000 т латуни. Даже в 1945 г. гильз было собрано на 799 млн рублей.

А многие ли знают, что за уничтоженный немецкий танк наводчик и командир орудия (танка) получали по 500 рублей, а остальные номера расчета (члены экипажа) — по 200? Наводчик противотанкового ружья за подбитый танк получал 500 рублей, номер — 250. За уничтожение танка индивидуальными средствами — 1000 рублей, если в его уничтожении участвовало несколько человек — 1500 руб. на всех поровну. Для справки: оклад командира полка был 1800 руб., командира дивизии — 2200 руб.

Летчик-истребитель за сбитый одномоторный самолет получал 1000 руб., за двухмоторный — 2000. За вылет на 5 штурмовок — 1500 руб., через 15 вылетов на штурмовку еще 2000 руб., через 25 еще 3000 руб. через 40 еще 5000 руб.

Каждому члену экипажа штурмовика или самолета ближнебомбардировочной авиации за 10 заданий днем или 5 ночью — 1000 руб., за 20 (10) еще 2000 руб., за 30 (20) — еще 3000 руб. За лично сбитые самолеты противника: за 1 — 1000, за 2-й еще 1500, за 5-й еще 2000, за 8-й еще 5000 руб.

За средний ремонт тяжелого танка — 800, среднего — 500, оружия — 200, трактора — 300 руб. И т. д. и т.п.

Сдельно-премиальная система оплаты труда

Эта система применяется тогда, когда работу одного человека сложно или невозможно отделить от работы многих, как правило, это имеет место в случаях обслуживания мощных агрегатов бригадами, состоящими порою из многих десятков человек. И надо сказать, что по мере хода технического прогресса таких случаев становится все больше. Вот, скажем, как на заводе, на котором я работал: открытую ферросплавную печь обслуживало человек 6—7 рабочих в смену, при круглосуточной работе 4-х бригад

штат печи составлял до 30 человек, а оплачивалась работа всех по тому количеству металла, которое печь выплавляла за месяц, и по условиям технологии по-иному оценивать работу штата печи просто невозможно.

При сдельно-премиальной системе людям ставится задание, в СССР это был, как правило, план производства, все рабочие за час работы получают по тарифным ставкам в зависимости от своих разрядов, а разряды зависят от их рабочих должностей. Если они выполняют месячное задание меньше, чем данный им план, то тогда их тарифные ставки уменьшаются пропорционально выполненному. Скажем, если рабочие выполнили план на 90%, то их тарифные ставки умножаются на 0,9 (у ИТР, правда, оклады остаются без изменений), если рабочие выполнили план на 100%, то к тарифным ставкам добавляется премия (у нас это было 40% от тарифных ставок и окладов), а если на 110%, то у рабочих тарифные ставки умножаются на 1,1, а за каждый процент перевыполнения премия повышалась на 2%, т.е. при 110% выполнения размер премии был 60%.

Кроме этого, была масса отдельных премий (уже чисто премий, без снижения или повышения тарифных ставок) за другие показатели — экономию себестоимости, электроэнергию, сырья и прочие.

Однако должен сказать, что сдельно-премиальная система достаточно хорошо стимулирует тех, кто своим решением может повлиять на выполнение или невыполнение плана: на мой взгляд, у нас на заводе это были старшие мастера, начальники плавильных цехов и главный инженер с директором. (Кроме того, — и их пребывание в должности зависело от выполнения плана.) У всех остальных, чем дальше от печей, тем явственней, эта система превращалась в повременку с неясным и независящим от этого работника исходом. Даже рядовые плавильщики, обслуживающие печь, вряд ли могли связать свою личную работу со своей зарплатой, а уж ремонтные службы или конторские работники эту связь вряд ли когда пытались и искать. Тут, как и при просто повременке, все держалось на авторитете начальников — от бригадира до директора, — на

том, как они заставят работать на тех, кому работа не интересна вместе со всеми Великими и маленькими целями общества.

Правда, у начальников был довольно мощный кулак в виде снятия премии с нерадивых, но этот кулак действовал только при выполнении плана, когда премия была. Если же по каким-то причинам предприятие долго не выполняло план, соответственно, не получало премии и снимать в наказание было нечего, то дисциплина и управляемость на таком предприятии рушились на глазах. Так что хотя сдельно-премиальная система и во много раз эффективнее временной системы оплаты труда в плане стимуляции работников, но и она очень сильно уступает сдельщине. Это шаг в нужном направлении, но маленький.

ОРГАНИЧЕСКИЕ НЕДОСТАТКИ СДЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА

Я уже написал выше, что усложнение расчетов зарплаты больших трудностей не вызывало даже лет 30 назад, когда единственной счетной техникой были счеты канцелярские да арифмометр. Хуже другое — то, что сдельщина вносила ссоры в коллектив, и эти ссоры вызывались завистью и страхом ленивых или малоспособных рабочих, что из-за хорошо работающего рабочего всем остальным поднимут нормы и всем придется работать так же, как и он. Во время войны, или когда весь народ рвется к высоким показателям, тут вряд ли кто посмеет косою взгляд бросить на передовика — вякнешь что-нибудь лишнее, и через месяц уже будешь бежать с винтовкой наперевес и с криком «Уря!» на немецкие пулеметы. А в мирное время, в благостный застой, работяги, понимая, чего именно от них требует сдельщина, упорно от нее отбивались. Чтобы было понятно, о чем речь, приведу собственный пример.

У меня был такой случай. Я в свое время был председателем цехкома, и одним из моих профсоюзных дел было подведение итогов соцсоревнования, в ходе которого на

экспериментальном участке моего цеха выявлялась лучшая по итогам месяца печная бригада — одна из четырех сменных бригад. Делалось это до меня «на глазок», по общему впечатлению начальника участка от работы бригад. И вот я, то ли по указанию завкома, то ли по своей инициативе, уже не помню, решил подведение итогов совершенствовать, переведя мнение начальника участка в числа. Разработал систему баллов, оценивающих работу бригад. Во главу угла поставил технологию — то, как бригада исполняет на печи то, что ей задают инженеры-исследователи, а также ежесменные обязательные работы, связанные с выплавкой экспериментальных сплавов, — за это 100 баллов. Но было еще довольно много работ, которые появлялись не каждую смену — прием и разгрузка сырья в бункера, его дробление, рассев, ремонты передней стенки печи (места, в котором находится летка) и т.д. За это от 2 до 5 баллов в зависимости от трудности и сложности работ. Получалось, что чем больше металлурги выполняют в смене работ, тем больше заработают баллов, и та бригада, у которой этот среднесменный показатель будет самым большим, является победителем соцсоревнования.

Сделал черновик Положения и отдал в экспериментальный участок для обсуждения. Приходит оттуда парторг цеха Леня Чеклинский и говорит, что дело, в общем, нужное и полезное, мое Положение им нравится, но они хотят его немного изменить. Суть: за всю смену и все работы начисляется 120 баллов, а если кто какой работы не сделал, то за это из 120 баллов вычитаются от 2 до 5 баллов (как я и рассчитал).

— Леня, но вы же похерили всю мою задумку! Теперь же у вас главное не работу сделать, а от работы уклониться.

— А ты хочешь, чтобы мы всю смену бегали, искали себе дополнительную работу?

— Естественно!

— Не дожدهшься!

Слово за слово, и понесли мы свой спор к начальнику цеха, тот послушал и присоединился к мнению Чеклинского, т.е. решил спор в пользу партии против профсоюза.

Теперь, однако, я думаю, что Леонид Георгиевич был, безусловно, прав, а я административную горячку порол. Из-за придуманного мною Положения можно было вызвать ссоры между бригадами из-за пустяков, а чтобы вы поняли, о чем я говорю, приведу свой личный пример, о котором я в те годы не вспомнил, а надо бы.

В 1972 году был я на преддипломной практике в Челябинске на ЧМЗ. Практика была больше двух месяцев, и я, естественно, устроился работать на этот же завод. Из-за плохого зрения к печам меня не взяли, а поставили работать на шихтовый двор цеха № 6 шихтовщиком. В мою задачу входило разгрузить прибывающие платформы с ферросплавами, для чего нужно было зацепить стропами крана и снять с их помощью с платформ барабаны (бочки) с ферросплавами, поставить на платформы пустые короба и выполнять прочую похожую работу подкранового рабочего (стропальщика). (Сыпучие материалы, флюсы, металлолом крановщики разгружали и подавали на печи сами, без меня с помощью грейферов или магнитных шайб.) Я был сдельщик, а операции по разгрузке платформы стоили довольно дешево.

Была и более тяжелая, хотя и хорошо оплачиваемая работа, — загрузить флюсами и ферросплавами мульды — стальные короба метра 1,5 в длину и примерно 0,6х0,6 в сечении. Мульды специальная мульдозавалочная машина подавала в окно электросталеплавильной печи и там переворачивала. Загружать мульды надо было лопатой. С флюсами (известью, песком, флюоритом) проблем не было — они легкие и лопатой брались хорошо. Ферросилиций тоже легкий и тоже грузился без проблем. А вот с безуглеродистым феррохромом, металлическим хромом и ферромарганцем дело обстояло паршиво — куски этих ферросплавов очень тяжелые, с острыми краями. В закромах с этими ферросплавами даже по стальному полу подsunуть лопату под эти куски было практически невозможно. Приходилось ковырять их лопатой по одному куску или, если они были более-менее крупными, вообще грузить руками. А если печи начинали плавить нержавеющей сталь, то по-

дать на них за смену нужно было тонн 10—15 безуглеродистого феррохрома. Тогда к концу смены устаешь страшно.

Но мне еще в первый день, когда я только учился, показали эффективный прием. Короба, в которых завозили ферросплавы, состояли из двух шарнирно соединенных половин, т.е. имели конструкцию грейфера (если кто знает, что это). Когда цепляешь за верхние серьги у шарниров и кран поднимает короб, то груз давит на днище короба и не дает ему раскрыться, а когда цепляешь за нижние боковые серьги, то кран, выбирая стропы, сначала раскрывает короб, и содержимое остается на полу. Так вот, если был короб с феррохромом еще не вываленный в закром, то нужно было составить вместе штук 6 мульд, поставить на них сверху короб и дать крановщику осторожно его открыть. Феррохром в образовавшуюся в коробе щель просыпался в мульду, а если остаток феррохрома еще оставался в коробе, то стропы снова цеплялись за верхние серьги, кран тянул, короб снова закрывался, и этими остатками феррохрома можно было загрузить очередную порцию мульд. Проблема, однако, была в том, что полные короба с феррохромом редко оставались неразгруженными в закром, поскольку железнодорожники не забирали платформы, если они не были уставлены пустыми коробами. Придет платформа с 10—12 коробами, один используешь для облегчения себе работы, а остальные приходится разгружать в закром, чтобы отправить платформу.

И вот однажды приходит платформа с феррохромом, но я не стал его вываливать в закром, а обежал весь цех, собрал все пустые короба, однородный материал ссыпал из одного неполного короба в другой и т.п., но загрузил платформу пустыми коробами и отправил ее. А полные короба феррохрома выставил рядком, один разгрузил в мульды своей смены, а остальными любовался, предвкушая, как шихтовщики всех смен суток на 3—4 облегчат себе работу.

Прихожу на следующий день и вижу — все мои короба разгружены в закром, причем так, что феррохром вывалился в проход и теперь его брать из закрома чрезвычайно тяжело. А пустые короба стоят аккуратненьким рядком.

То есть мой сменщик облегчил себе работу, разгрузив один короб в мульды, а остальные разгрузил в закроем — позарился, сволочь, на те копейки, которые стоила эта разгрузка! Мне было обидно до слез, я бы тогда потерял веру в человечество, если бы уже не знал, что человечество — это штука достаточно сложная.

Так вот, возвращаясь к моему Положению о соцсоревновании, — я ведь тоже, по сути, создавал в экспериментальном участке этим Положением ситуацию для подобного рвачества, но умные люди меня вовремя остановили.

БЮРОКРАТИЧЕСКИЙ ОТВЕТ СДЕЛЬЩИНЕ

Кроме этого, сдельная система оплаты труда, как наиболее антибюрократическая, непременно входила в конфликт с бюрократической системой управления данного предприятия, отрасли и всей страны. Причину легко понять.

В управленческой пирамиде бюрократической системы управления непременно есть клерки, обязанностью которых является установление норм оплаты труда, да и линия прямых начальников тоже за это отвечает. В целом они утверждали, утверждают и будут утверждать, что устанавливают какие-то «справедливые» или «научно обоснованные» нормы оплаты, а на самом деле они стремятся, чтобы оплата труда в тех секторах, за которые они отвечают, не сильно отличалась от средней величины в данной отрасли или для данной профессии. И вот почему.

Если эта оплата труда будет меньше, то работники начнут убегать на другие предприятия, и если начальство выяснит, что у тебя дела пошатнулись по этой причине, то тебя самого с работы выкинут. А если в твоём секторе у всех или у кого-то в отдельности оплата труда будет больше, то тебя выкинут с работы за то, что ты разбазариваешь государственные деньги (или деньги хозяина), и поди докажи начальственным дуракам, что у тебя на рубль зарплаты больше продукции, чем у других, поди докажи, что у тебя высокую зарплату имеют талантливые и работающие трудя-

ги. Начальственный дурак скажет, что твои лучшие работники — это средние работники, а просто дело в том, что у тебя остальные работники ленивы и плохо работают, а ты им платишь как нормальным, т.е. ты все равно окажешься виноватым. Поэтому-то и стремятся в бюрократической системе, чтобы у всех была примерно одинаковая зарплата, поскольку только в этом случае начальственные бараны не предъявят претензии к тем, кто устанавливает и контролирует оплату труда.

Когда я работал слесарем, то помню, как числа с 25-го каждого месяца у меня начинались скандалы с нормировщиком — инженером цеха, устанавливающим расценки сдельщикам за работу. В начале и середине месяца к нему претензий не было, он расценивал работы нормально, но к концу месяца они с мастером прикидывали, кто из рабочих сколько заработает, и начинали «ровнять» зарплату так, чтобы никто сильно не превысил заработков предыдущих месяцев. А я работал хорошо, и в целом мастер был согласен платить мне больше, чем другим рабочим моего разряда, но не очень намного, по крайней мере, меньше, чем я реально зарабатывал (и еще меньше, чем я, само собой, хотел). И вот в конце месяца нормировщик начинал расценивать даваемую мне работу оскорбительно мало — подгонял мою зарплату под зарплату прошлого месяца. Я, само собой, ругался с ним, отказывался эту работу делать, но, правда, мой учитель слесарного дела Герман Куркутов это предвидел и подсказал мне, когда я был еще его учеником, что нужно делать, чтобы преодолеть эту уравниловку. В результате, став работать самостоятельно, я все же сумел поднять уровень своей зарплаты до 150% и, в конце концов, по этой причине стал лучшим молодым слесарем завода.

И вот такое безобразие было повсеместно.

Вот и оцените: сдельщина стимулирует работника делать как можно больше, чтобы и заработать как можно больше, а бюрократическая система ровняет ему заработок по остальным. Так зачем ему добиваться высоких результатов, если ему все равно оплатят, как и бездельникам? Сдельщина органически входит в конфликт с бюрократи-

ческой системой управления потому, что сдельщина — это пусть и не прямой, но все же путь к делократизации, а у делократии и бюрократии разные цели: делократы служат Делу, а бюрократы — начальству. И это несовместимо. Не бывает слуги двух господ.

Итак, мы рассмотрели принципиальные способы, которыми руководитель может существенно повлиять на результаты работы своего хозяйства, исходя из поставленных перед ним задач и сложившихся условий. Эти способы известны мне, следовательно, известны и подавляющему числу остальных руководителей хозяйства бывшего СССР.

К месту будет напомнить тем, кто успел забыть, что цель этой главы рассмотреть вопрос — почему опытные руководители бывшего СССР вдруг стали изучать бредовые системы управления, идущие с Запада? Я начал обсуждать книгу Каплана и Нортон, в которой по вопросам управления нет абсолютно ничего внятного, да и не может быть, поскольку показатели (хоть стабильные, хоть не стабильные) — это всего лишь показатели, это даже не решение, а всего лишь материал для оценки обстановки, причем далеко не той, которая оценивается перед принятием решений по совершенствованию управления. Тем не менее, и как ни странно, но Каплан и Нортон утверждают, что от их макавки в ряде американских фирм получен положительный результат, более того, они дают примеры этих фирм, судя по всему, с не очень искаженными данными. Давайте и мы рассмотрим эти примеры, чтобы понять, за счет чего был получен положительный эффект.

НАДЕЖНЫЕ СОВЕТСКИЕ СПОСОБЫ

Как я понял, при внедрении макавки им. Каплана фирма Нортон заправляет компьютеры клиента программами, которые подсчитывают какие-то показатели работы фирмы, и эти показатели то ли считаются сбалансированными, то ли их таковыми надо сделать. После чего будет у этой фирмы отличная бубука, вслед за которой возрас-

тут и прибыли. Однако, как вынуждены признать сами авторы макакавки, руководители фирм саму макакавку засовывают в лучшем случае на второй план, а вместо нее достают рычаги посущественнее: «Все организации, с которыми нам пришлось работать, либо установили, либо собирались установить четкую взаимосвязь между ССП и поощрительными выплатами». То есть ребята на американских фирмах далеко не дураки, и под шумок макакавки им. Каплана усовершенствовали системы оплаты труда, причем, как можно понять, какие-то менеджеры позаботились только о своей зарплате, а кое-кто и обо всей фирме. Слова о взаимосвязи «между ССП и поощрительными выплатами» следует считать очень большим преувеличением, чаще всего этой связи совершенно нет. Судите сами.

Гордостью Каплана и Нортонa является фирма «Мобил», которая, якобы, после внедрения «сбалансированных показателей» резко рванула вперед. Этой фирме в книге посвящена целая глава. Но давайте разберемся, за счет чего произошел этот рывок.

Фирма внедрила мелкие усовершенствования, скажем, контролеров, которые под видом клиентов объезжали бензозаправочные станции «Мобил» и потом писали в контору кляузы на грубость конкретных работников «Мобил» с клиентами; отсутствие свежих бутербродов в магазинчиках при автозаправках и т.д. Старо как мир. В СССР работники ОБХСС (отдел борьбы с хищениями социалистической собственности) под видом обычных покупателей магазина заказывали продавцу взвесить разные продукты, расплачивались, а потом доставали удостоверение со словами: «Это была контрольная закупка», — и начинали перевзвешивать купленное. Если много не хватало, то продавца могли судить. Или, скажем, на бензозаправке «Мобил» ввели автоматический расчет за бензин, что уменьшило очереди к кассе и сделало у автомобилистов заправку у «Мобил» более привлекательной. Но, во-первых, это мелочь, а, во-вторых, с какими показателями это свяжешь? Более существенно другое, о чем авторы пишут так.

«Одной из частей стратегии Mobil стала функциональная децентрализация и создание 18 локальных бизнес-подразделений, которые могли оперативно реагировать на специфические условия местных рынков. К тому же централизованные ранее функциональные отделы были трансформированы в 14 вспомогательных подразделений (например, служба информации, финансовый департамент, плановое и аналитическое подразделения, отдел персонала, а также экологическая служба и служба техники безопасности) и должны были продавать свои услуги соответствующего качества локальным бизнес-единицам по согласованным ценам».

А это означает, что если раньше 10 000 работников фирмы «Мобил» руководил один делократ, то теперь таких делократов (вместе с первым) стало 33, а средний штат производственной единицы («бизнес-подразделения») оказался в пределах 500 человек. Напомню, что Дженкинс и Уотермен лет 30 назад нашли, что в США наиболее экономичны фирмы численностью от 400 до 1500 человек. То есть «Мобил» внедрила не макакавку им. Каплана, а очень старые рекомендации американских же исследователей, но эти рекомендации имеют антибюрократическую направленность, а посему обязаны дать эффект. И, само собой, эту меру никаким боком не привяжешь ни к «показателям» (даже Каплан с Нортоном не пытаются это сделать), ни к «стратегии», что Каплан с Нортоном сделать пытаются, поскольку, напомню, в книге они не поясняют, что имеют в виду под этой самой «стратегией».

Но и это не все. Судя по всему, самый большой эффект дало внедрение сдельно-премиальной системы оплаты труда вместо традиционной американской повременки.

«Цели и задачи были сформулированы таким образом, что максимальный бонус 30% можно было получить лишь в том случае, если Mobil занимала лидирующее положение по всем показателям в своей отрасли. Если ситуация складывалась диаметрально противоположным образом, то о вознаграждении следовало забыть. В том случае, если компания демонстрировала средние по отрасли ре-

зультаты, премия составляла всего 10%. По этой программе плохие итоги приводили к низкой заработной плате (компенсации могли быть на 10% ниже по сравнению с отраслевыми), очень хорошие — к самым высоким заработкам, а посредственные — к соответствующему вознаграждению».

Разница между сдельно-премиальной системой оплаты труда, применяемой в СССР и внедренной «Мобил», в том, что в СССР все заводы работали на полную мощность, эта мощность была известна, и основанием для выплаты премии был плановый объем произведенной продукции. «Мобил» же для выплаты премии (бонуса) ввело достаточно хитрое основание — положение «Мобил» в среде конкурентов, — но в бесплановой системе это разумно. Однако положение «Мобил» среди конкурентов — это какой-то «сбалансированный показатель» фирмы «Мобил»?

Иными словами, если смотреть, что именно совершенствовало управление в теперь уже структурных подразделениях фирмы «Мобил» и что именно дало экономический эффект, то, как оказывается, это старая добрая советская сдельно-премиальная система оплаты труда. Да и не мудрено: в условиях, когда работники уже не боятся стать безработными, их надо стимулировать по-советски, поскольку в СССР они никогда этого не боялись, и советские руководители раньше американских догадались, что в таком случае надо делать.

Но у «Мобил» нет профсоюза, а профсоюзные боссы не допустят, чтобы работники фирмы сами зарабатывали себе зарплату, поскольку тогда смысл профсоюзных боссов пропадает: ведь их главная работа — вбить в коллективный договор повышенную почасовую оплату труда. Поэтому профсоюзы естественно будут категорически против не только чистой сдельщины, но и сдельно-премиальной системы оплаты труда. Американские менеджеры сумели обойти эту проблему так: они назначают работникам план и рассчитывают премию за его выполнение и перевыполнение, т.е. делают то, что требует советская сдельно-премиальная система оплаты труда, но премию выдают не на-

личными деньгами, а ценными подарками. Каплан и Нор-тон пишут об этом так.

«Нефтеперерабатывающие заводы Техасо Refinery не могли использовать денежную форму компенсации, поэтому внешние консультанты разработали для компании специальную программу «Баллы Техасо» («Техасо Points»). Один балл равнялся одному доллару, но конвертировать набранное количество долларов можно было только в путешествия, подарки или какие-либо другие виды поощрений, кроме денег.

Вознаграждение зависело от общих результатов деятельности завода, бизнес-единиц и сотрудников. Премии выдавались часто и основывались на месячных, квартальных и годовых итогах. Кроме того, руководители за исключительные успехи могли поощрить сотрудника дополнительно.

В первый год действия программы (1995) два завода поставили рекорд по следующим показателям: утилизация (увеличение стоимости на 11 млн дол.), сокращение затрат (0,13 дол. на баррель, что составило 18 млн дол. в год) и безопасность производства (число случаев причинения ущерба здоровью персонала и окружающей среде сократилось на 36%). В течение последующих нескольких лет эти результаты продолжали улучшаться».

Как видите, советские приемы совершенствования управления дают прекрасные результаты и на «Техасцине», и даже тогда, когда премия выдается не деньгами, а «борзыми щенками». Или вот такой пример.

«Польза сбалансированной системы показателей при реализации стратегий очевидна даже для небольших организаций. Так, Southern Gardens Citrus, расположенная в штате Флорида, США, это компания по переработке цитрусовых и одно из подразделений U.S. Sugar Corp., имеющая 175 работников. Стремясь создать высокоэффективную организацию, она в 1995 году внедрила сбалансированную систему показателей. Вице-президент, он же генеральный директор Тристан Чапман для успешной реализации новой стратегии заручился поддержкой своего поставщи-

ка оборудования FMC Cogrogation (компания, одна из первых внедрившая ССП).

Команда менеджеров под руководством Чапмана разработала систему показателей для всех подразделений, причем вознаграждение напрямую зависело от результата работы. Итог оказался впечатляющим».

Еще бы! Внедрили то, что в СССР называлось «прямой сдельной оплатой труда», как же после повременки не получить «впечатляющих» результатов?

Справедливости ради следует сказать, что среди этих приемов есть и сугубо американские, о которых в СССР и подумать бы боялись.

«В период с 1994 по 1995 годы клиническая детская больница при Университете Дьюка (Duke University Health System) в Дерхаме, штат Северная Каролина, столкнулась с проблемой постоянного повышения затрат (35%) по каждому случаю заболевания. Для среднего восьмидневного пребывания пациента в больнице рост превышал запланированную цифру на 15%. Больница теряла деньги, персонал был недоволен, а попытки изменить положение не увенчались успехом. Кроме того, на реализацию программы по расширению больницы необходимо было дополнительное финансирование в размере 40 млн дол. Доктор Джон Мелайонз начал внедрение сбалансированной системы во всех педиатрических отделениях, в том числе и в двух крупных больницах, приобретенных в рамках программы расширения, как призыв к «более разумному практическому использованию» существующих возможностей.

Предварительные результаты были поразительны: сокращение затрат почти на 30 млн дол. и увеличение чистой прибыли на 50 млн дол. Это итог программы совершенствования деятельности больницы и повышения удовлетворенности персонала. При помощи ССП удалось сфокусировать усилия клинического, научного и административного персонала на выполнении новой стратегии, укрепить лояльность пациентов и врачей, одновременно сократив на 25% затраты и длительность и длительность пребывания в больнице. Все это произошло за два-три года».

Из таблицы видно (не публикуется), что эти «врачи» сократили затраты на лечение одного ребенка с 14889 долларов до 11146 и, как вы видите, за счет того, что стали выкидывать из больницы недолечившихся детей на два дня раньше. Кроме того, как опять-таки видно из таблицы, они на 63% снизили использование для лечения блоков интенсивной терапии и на 36% промежуточный уход. И за счет этого отказались от дотации и стали сами «зарабатывать» 10 млн прибыли в год.

В СССР за такое «совершенствование», как минимум, выгнали бы из партии и из больницы, а узнай об этом прокурор — и таким бы врачам года три пришлось бы утешать себя поговоркой «от тюрьмы и от сумы не зарекайся». Но это же США — «свободная страна»!

Таким образом, если не обращать внимание на американский социальный маразм, то во всех случаях макавакка им. Каплана и вызываемая ею бубука являлись прикрытием для внедрения американцами советских способов совершенствования управления — именно эти способы давали реальный экономический эффект.

СТАРЫЕ СПЕЦЫ

Итак, убедившись, что никакие западные «специалисты по управлению» наших отечественных руководителей старой школы ничему научить не могут, я еще больше недоумевал: тогда почему наши руководители тратят время и деньги, чтобы учиться у американцев?

Тут, правда, следует отвлечься на уточнение: я говорю о специалистах, ставших таковыми еще в СССР. Дело в том, что уже после развала Советского Союза образовалось огромное количество владельцев небольших предприятий, сумевших их украсть у народа и теперь вынужденных ими управлять лично, поскольку их дело очень незначительно и не позволяет нанять для своего управления серьезного руководителя. Люди, работающие на таких фирмешках, рассказывают о крайней беспомощности таких «менеджеров». Они, бедные, считали, что главное — это украсть, а

деньги потом будут делаться сами собой, и то, что, оказывается, нужно и самим работать, в том числе и организовывать работу своей фирмы, для них оказалось большой неожиданностью. По рассказам их подчиненных, такие менеджеры, не зная, что им, собственно, делать, бросаются из крайности в крайность и пытаются в области управления внедрить что-то услышанное, не понимая, зачем это надо и что это может дать. Скажем, вместо материального поощрения пытаются ввести моральное, что-то вроде почетных грамот и соцсоревнования, точнее, капиталистического соревнования. Вполне можно поверить, что такие менеджеры, в попытках понять суть своей деятельности, могут учиться управлять у кого угодно — у того, кто сумеет сделать себе рекламу, особенно с помощью ученых званий и степеней. Но к чему все эти курсы и профессора руководителям старой школы?

Я в шкуре современного руководителя никогда не был — меня уволили в 1995 году с государственного предприятия через полтора часа после того, как правительство Казахстана отдало его на разграбление частным лицам, и прелестей капиталистического управления я не знаю. Потребовалось у кого-то о них расспросить. И тут, как говорится, на ловца и зверь бежит.

По-моему, году в 1998-м, кажется, Проханов познакомил меня с крупным руководителем отечественной промышленности. Поскольку наш разговор с ним в ряде случаев был откровенным, а я не спрашивал его разрешения на публикацию, то назову этого руководителя просто буквой «Э». Немного о нем. Еще в СССР он был назначен директором завода, и уже тогда ему предлагали повышение, но он отказался, не уверенный, справится ли с новым поручаемым делом. Но когда начался капитализм, его перестали спрашивать и бросали с места на место, заставляя восстанавливать разрушенные демократами предприятия. Когда он сообщил мне перечень восстановленных предприятий, то я пошутил, что за этот подвиг в Советском Союзе Э. стал бы Героем Социалистического Труда. Он засмеялся и сказал, что я его недооцениваю и он, по меньшей мере, Дважды Герой Капиталистического Труда. По нынеш-

нему своему положению — по количеству работников, которых он возглавляет, и по объемам товарной продукции, выпуск которой обязан обеспечить, — в СССР он был бы министром республиканского министерства или начальником главка союзного. Сам он никакой собственности не имеет (с его слов) и работает чисто по найму.

В 2006 году мы встретились на тусовке, которая нам обоим была не интересна, и вспомнили, что уже знакомы, а посему со стаканами виски сели в уголке возле пепельницы поболтать вместе с присоединившимся к нам еще одним таким же руководителем по найму в ранге директора завода, который бросал реплики в наш разговор, потягивая шампанское. Назову его «Т».

Поскольку я был глубоко уверен, что таким людям эти сраные американские «специалисты по управлению» и даром не нужны, то я, боясь их оскорбить, даже не стал задавать вопроса, учатся, либо учились ли они на каких-нибудь подобных курсах. Я задал вопрос «сбоку» — выписывают ли они на фирму и читают ли сами журналы для руководителей, на что оба тут же ответили, как я и ожидал, отрицательно. Но потом, даже не знаю почему — возможно, чтобы показать мне, что он все же поддерживает себя в форме, Э вдруг сообщил, что регулярно ездит за границу, где слушает лекции по управлению и лучших западных профессоров.

А вот этого не ожидал я! Естественно я выпалил: «Зачем?! Чему они могут вас научить?» Этот вопрос поставил Э в трудное положение, и это было видно, тем более что я очень резко высказался о содержании виденных мною современных журналов и книг по управлению.

ВЕРСИЯ

— Это правда, — согласился Э, и Т, смеясь, подтвердил, — то, что читают на курсах управления в России, это туфта ужасная. Но вот то, что читают на Западе, — это вещь стоящая.

— Да ведь в России читают те же лекции, что и на Западе, — заявил я, увидев, что он пытается выкрутиться.

Э стал возражать, что это не так, что от западных систем управления есть толк, если их приспособить под местные условия, и он, в частности, одну такую систему видоизменил, приспособил у себя в корпорации и получил прекрасные результаты, но тут же последовал мой вопрос — какие? Э стал говорить «вообще», но я ему напомнил, что я сам бывший руководитель, и мне желательно дать конкретный пример.

— Вот мы на одном предприятии (он его назвал) внедрили эту систему управления и в результате увеличили производство в полтора раза при сокращении штата в два раза...

Сказав это, он смутился и, чокнувшись стаканом, предложил «хлебнуть», а после паузы попытался исправить сказанное более пространными рассуждениями. Однако я поясню, почему он смутился. Думаю, что он понял, что говорит не со своим собранием дураков-акционеров, на которых эти числа — «полтора» и «два», — должно быть, произвели в свое время хорошее впечатление. Он понял, что я понял, о чем идет речь. Тут дело вот в чем.

«Демократы», придя к власти, разрушили народное хозяйство СССР, как и полагается бывшим певунам «Интернационала», что называется, «до основания». Мощнейшие заводы СССР работали, в лучшем случае, на половину своей мощности. А при их восстановлении подъем производства с 40 до 60% от того уровня, что был в СССР, это и будет «увеличением производства в полтора раза».

А со штатом тут дело вот в чем. Советские предприятия были комплексными, т.е. помимо цехов, выпускающих готовую продукцию, в их составе были и обеспечивающие цехи со своим штатом — транспортные, заготовительные, ремонтные, включая и жилищно-коммунальные отделы, которые содержали жилой фонд завода. И те «специалисты», которые в ходе приватизации захватили эти заводы, стали выделять все вспомогательные цеха в отдельные

фирмы, оставляя себе под прежним названием завода или комбината только цеха, выпускающие конечную продукцию. В результате у остатков такого «завода» штатная численность работников резко сокращалась, но общий штат всех фирм на базе этого завода резко возрастал, а при условии еще и падения производства против достигнутого в СССР уровня резко снижалась производительность труда — количество продукции, приходящейся на одного работника, задействованного в ее производстве. Но производительность труда является главным показателем качества управления — чем умнее руководители, тем меньше им нужно людей для того, чтобы справиться с поручаемым им делом. Эти руководители как бы подменяют работающих людей силою своего ума.

Так что дураку можно вешать лапшу на уши про «полтора» и «два раза», а что толку хвалить управление и сообщать эти числа знающему человеку, который может спросить про то, что должен спросить, — про производительность?

И Э, чтобы замять неудобную для него тему, но в то же время и не уклоняться от ответа на вопрос, начал странно объяснять.

— Вы же знаете, что мы и западные люди — совершенно разные. Скажем, в США сосед может запросто донести на соседа в полицию, что тот, скажем, бьет свою собаку. И все будут считать это нормальным, включая соседа. А у нас такой сосед набьет морду доносчику при всеобщем одобрении. И не потому, что у нас уж сильно не любят милицию, а у них любят полицию, просто у нас не принято доносить, а для них это естественно.

Вот вы вспомните, что у нас в СССР представляли собою инструкции, скажем, технологические? Две странички с общими указаниями, да и те мало кто читал. Почему? Потому что у нас специалист знает, как делать работу без всяких инструкций — на то он и специалист. А у них специалист — это тот, кто назубок знает инструкцию. У нас в инструкции в лучшем случае написано, что работать на

агрегате нужно при таких-то параметрах, скажем, при таком-то давлении, таком-то напряжении и т.д. И все. А у них до тошноты подробно описана каждая операция, скажем, «подойдите к агрегату на 30 см, правой рукой нажмите синюю кнопку с надписью «пуск», затем отойдите и подойдите к пульту на 20 см, правой рукой возьмитесь за рукоятку «А» и, глядя на прибор «Б», поворачивайте рукоятку влево, пока стрелка на приборе не дойдет до синей линии...» И, что поразительно, так это то, что они эти инструкции зубрят, а потом еще проводят и тренинг, то есть несколько раз подходят к синей кнопке, нажимают, отходят... У них масса народу разрабатывает эти инструкции очень добросовестно, продуманно, оптимально по параметрам и с как можно большим охватом разных ситуаций. Поэтому, как ни горько это признавать, хотя наши специалисты по интеллекту намного превосходят западных, но в реальном деле западные получают лучшие результаты, чем мы.

Ну что бы такое взять, чтобы пояснить, почему?.. Возьмем, скажем, строительство. Мы же в сметы заранее закладываем 20% на переделки, потому что знаем, что без них не обойдемся. У нас же мастер или прораб, настоящий строитель и специалист, быстро построит фундамент, но потом выяснится, что другому прорабу нужно проложить кабельный тоннель под фундаментом, и этот фундамент разобьют и отольют снова, но тут выяснится, что еще один специалист смонтировал гораздо более дешевые и прочные колонны, но у них в других местах крепления с фундаментом, поэтому надо фундамент снова разбить и залить с закладными в других местах.

А у западных этого нет — они как роботы: достали инструкции и строго по ним работают — никакого творчества, никакой мысли, но и никаких потерь. В результате, хотя наши и берут за работу дешевле и построить могут быстрее, но в конечном итоге быстрее и дешевле построят западные. Вот это и требует их методы управления совмещать с нашими — оставить наше творчество, но взять их точность...

После этого ответа я попал в положение, при котором задавать вопросы на эту же тему было бы неправильно — может, Э и в самом деле думал так, как говорил, тем более что все сказанное им и логично, и в самом деле имеет место, и необходимость точности для избегания непроизводительных потерь несомненна.

Но тут должен сказать, что когда один прораб ставит в фундамент закладные по старым чертежам, а другой начинает строить тоннель, когда уже готовы фундаменты, то это означает, что на этой стройке совершенно негодное управление. Значит, руководитель стройки не знает ее, не знает, как выглядит этот объект, не знает, что на стройке реально делается — не может разделить между подчиненными стоящее перед ним Дело так, чтобы оно было сделано эффективным образом.

Сразу же скажу, что не ошибается тот, кто не работает, поэтому ошибки естественны, это только в понимании теоретиков все делается без ошибок, а на практике без них не обойдешься. Далее, лучшее — враг хорошего. Да, хорошая инструкция — это очень хорошо, но она пишется задолго до того, как ее начинают использовать, а ведь прогресс идет непрерывно. Следовательно, действуя по инструкции, ты заведомо действуешь устаревшими способами, да еще и лишаешь свою организацию творческого потенциала, заложенного в ее работниках.

Но надо закончить мысль о том, что описанный Э бардак со строительством возникает, когда руководит всем строительством вообще уж баран. Между прочим, поскольку в рассказе Э промелькнуло слово «тоннель», то я вспомнил, где я читал о подобном кретине во главе строительного управления в СССР. Это была книжечка Б.Н. Ельцина «Исповедь на заданную тему», а в роли кретина, возглавляющего стройки, был сам, умерший в 1996 году, Борис Николаевич. Благо, что ни он, надиктовывая свои мемуары, ни тот, кто их записывал, не понимали, о чем, собственно, они пишут — с их позиции (позиции кретинов) Ельцин должен был предстать таким принципиальным мудрецом. Но вот

посмотрите, о чем Ельцин вспоминал, описывая свою бытность начальником стройуправления. К примеру.

«Скажем, был у нас плотник Михайлишин, прекрасный мастер. Я, например, говорю, выручайте, Василий Михайлович, осталась ночь, завтра государственная комиссия дом принимает, двери покрашены, но надо их переставить. Оказалось, что шарниры, по халатности, поставили на заводе наоборот.

...Или еще одна критическая ситуация. Когда камвольный комбинат сдавали, вдруг, практически за сутки, выяснилось, что опять-таки из-за разгильдяйства, халатности не построили метров 50 подземного перехода из одного корпуса в другой. Невероятно, но факт. На этот переход существовал отдельный чертеж, ну а он затерялся».

Как видите, этот баран, строя дом и видя перед собой чертежи, не мог понять, в какую сторону открываются двери, пока комиссия ему на это не указала. Строит комбинат и не представляет, как будут двигаться по нему материальные потоки. То, что у него чертеж «затерялся», это отдельный анекдот, но затерялся-то он по той причине, что сам «строитель» не соображал, что строит. Для СССР такой идиот во главе предприятия был все же редкостью, хотя, надо сказать, не исключительной. Редкостью потому, что идиот во главе предприятия, обязанного давать не бумажную макулатуру, а реальную продукцию, валит с кресла вышестоящего начальника, поэтому от идиотов в СССР вышестоящие начальники все же избавлялись, чтобы не утонуть вместе с ними. Между прочим, пытался избавиться от Ельцина и его вышестоящий начальник, о чем ЕБН не забыл надиктовать в мемуарах.

«Несколько раз он ставил вопрос в горкоме о том, чтобы меня сняли с работы, а я уже был начальником управления. С коллективом я неплохо сработался, горком не давал меня уволить, в это время вторым секретарем работал Федор Михайлович Моршаков — человек интересный, умный, и он не раз меня выручал.

Однажды управляющий мне в один год объявил 17 выговоров — это было рекордом».

Это действительно было рекордом, поскольку после второго выговора начальство имело право ставить вопрос о снятии подчиненного с должности. И то, что Ельцина не снимали с этой должности, объяснялось тем, что его отец, крупный строительный чин, делал сынку карьеру — проводил его через должности, чтобы он мог прыгнуть в обкомовское кресло, на котором никаких чертежей знать не требовалось и руководить можно было «вообще».

Ну, а теперь представьте, сколько таких ельциных сегодня хотя бы в том же строительстве. Они умеют дать «откат», чтобы получить подряд, а дальше начинают строить «вообще». Чему уж тут удивляться, что там что-то развалится, то там упадет, надо удивляться, что падает еще не все сразу. И, естественно, что Э предпочитал западных строителей, пусть и дубовых, но у которых все получается прочнее и дешевле.

Короче, разговор о том, зачем Э учится «западным способам управления», не имея к этому ни малейших оснований, надо было сворачивать, чтобы не ставить собеседника в неловкое положение, тем более что Т, не мудрствуя, сказал об этом по-простому.

— Да ведь на этих курсах народ просто оттягивается. Эти курсы проводятся, как правило, в хороших гостиницах или домах отдыха, обстановка «по высшему классу» — лекции слушаются с чашечкой кофе, пару часов послушал эту галиматью, а потом делай что хочешь. Почему и не послать сотрудников поучиться и отдохнуть за счет акционеров? Вы что, в СССР никогда не ездили на такие курсы и не оттягивались?

Что да, то да, все это так. Но штука-то в том, что это не касалось самих Э и Т. Они-то могли сесть на самолет фирмы и улететь отдохнуть в гораздо более комфортабельных гостиницах и санаториях безо всяких «пары часов галиматъи». Так что вопрос остался без ответа. И я решил выйти на этот ответ совершенно с другой стороны.

УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ

— Я, повторю, никогда не был в вашей шкуре, поэтому, если можно, проясните мне такой момент, — начал я.

Во-первых. В СССР пирамида управления комплектовалась, за редким исключением, только специалистами. Скажем, у меня в Минчермете СССР только клерки были москвичами, все мало-мальски значительное начальство было бывшими заводскими работниками: министр, все одиннадцать его заместителей, начальники главков и управлений, главные инженеры — все были бывшие директора металлургических заводов, даже главные специалисты главков были бывшими главными инженерами заводов или, в крайнем случае, заводскими главными специалистами. И если у тебя, скажем, директора завода, возникала какая-то недоработка (невыполнение плана или еще что-нибудь подобное), но ты в этой недоработке не был виноват, то ты всегда мог объяснить причины своим начальникам, и они, сами бывшие директора, прекрасно тебя понимали.

А как сейчас, когда акционерами и владельцами являются хрен знает кто, ни бельмеса не соображающие в том, как работает то, что им досталось? Вот мой пример. Наш завод был отдан «под управление» некой как бы японской фирме, у которой японского было только то, что ее президентом был подставной японец — разорившийся владелец какого-то токийского ресторана. Его, впрочем, никто и не видел, поскольку собственно «управленцы» были американскими евреями советского происхождения, а директором завода они назначили специалиста с опытом торговли помидорами, надо думать, крупными партиями. Наверное, ему удавалось и целый вагон продать. Все эти «специалисты» искренне считали, что наш завод производит только феррохром, а когда узнали, что 75% мощностей завода предназначено и выплавляет ферросилиций, то для них это стало откровением. Ведь они, бедные, и слово это услышали впервые уже тогда, когда Назарбаев отдал им,

этим «японским специалистам», мощнейшее в мире предприятие. Я с ними не работал, поэтому не представляю, как это, но как вы работаете с подобным начальством?

Во-вторых. В СССР главным начальником для нас был Госплан — он устанавливал план производства. Если ты, директор, этот план и план по себестоимости выполнял и смертельного травматизма на заводе было немного, то тебя никто не мог снять — не было оснований.

— Ну, нет, — тут же перебил меня Э. — Могли, и еще как! Что толку, что они были бывшие директора заводов, а придурки среди них были только такие!

(Тут мне Э возразить было нечего — я сам в жизни не смотрелся на таких придурков.)

— Однако вспомним, ведь такие придурки и сами долго не работали, их самих снимали. Кроме этого, все зависело от человека: если он по жизни перепуган, то покорно уйдет с должности, а если нет? Он же дойдет до министра и до ЦК партии, и тогда еще неизвестно, кого, в конце концов, снимут — его, хорошо работающего директора, или придурка, намеревающегося его снять. У меня был случай, когда меня так снимали — заставляли самого уйти с должности, иначе, якобы, хуже будет. Однако я уперся, потребовал приказ с основаниями снятия, и в результате меня в должности резко повысили. Однако сейчас я не о придурках, а о директорском самочувствии.

Когда был Госплан и ты его задание выполнял, то мог быть спокоен — ты взял с завода все, что мог, поскольку Госплан и план тебе давал, как правило, с превышением проектной мощности. Госплан как бы давал тебе объективную планку, и если ты ее перепрыгивал, то, значит, ты хороший директор и снять тебя с должности трудно, если не невозможно.

Но сейчас-то этой планки нет. Вот вы работаете прекрасно, и сами это понимаете. Но кто это понимает еще, кроме вас? Ну где гарантия, что какой-то тип, позарившийся на те доходы, которые вы имеете от акционеров, не нашептывает им, что вы старый дурак совковой школы, что

работать в новых условиях не умеете, что любой на вашем месте даст прибыли в три раза больше, и т.д. и т.п.? И как вам быть? У вас нет и руководителей, которые бы могли оценить вас, исходя из вашего опыта и вашей реальной работы, и нет планки, по которой бы вас можно было оценить объективно.

Этот мой вопрос то ли не приходил Э и Т в голову, то ли они давно уже его пережили и забыли. Во всяком случае, последовала пауза, во время которой Э курил и, скорее всего, прикидывал, нужно ли мне вообще отвечать? Но, отдав ему должное, он ответил, и его ответ следует считать откровенным. Однако начал он издалека.

СОБСТВЕННИКИ

— Что касается тех, кто сегодня владеет собственностью, то тут следует говорить о них поэтапно.

Первые «собственники», свалившиеся на заводы развалившегося Союза, спешили украсть как можно быстрее, вы же, наверное, помните, как они воровали: продавали продукцию на Запад по «смешным ценам», а там, на Западе, делились разницей с покупателями и клали деньги на счета в западных банках. Эти собственники нам не доверяли — боялись, что и мы украдем, поэтому приходили своими командами, снимая нас с должностей.

Однако производство разваливалось, сделать они ничего не могли, и нас снова вернули на свои места. Вторая волна «собственников» тоже боялась, но уже не нас — не того, что мы украдем у них, а того, что их собственность у них отберут — либо государство, либо «братки». Нам ставили жесткое условие — дать им прибыль любой ценой. И мы давали за счет всего — за счет капремонтов и технического перевооружения, одним словом, за счет полного морального и физического износа оборудования.

Но сейчас третья волна, и нам порою трудно понять, чего хозяину надо. Тут все зависит от того, кто акционеры — кто владельцы.

Одни требуют максимальной капитализации, т.е. чтобы их акции на фондовой бирже стоили максимально дорого...

Прерву Э. Тут я расспросил его, что это дает акционеру, и перескажу суть этого диалога сам, стараясь упростить ее до предела.

Вот вы купили акцию какого-либо предприятия до начала его деятельности. Потом это предприятие заработало, и вы на свою акцию в 100 долларов по итогам года получили 20 долларов дивидендов. Если бы вы эти 100 долларов положили в банк под 5% годовых, то через год получили бы 5 долларов, а 20 долларов вы получили бы, если бы положили в банк 400 долларов. Следовательно, доход от вашей акции в 100 долларов таков, как от вклада в банк в сумме 400 долларов, соответственно цена вашей акции — 400 долларов. Если же по итогам года вы получили в качестве дивидендов 1 доллар на вашу акцию, то в банке 1 доллар при 5% годовых получается от вклада в 20 долларов, соответственно, цена вашей 100-долларовой акции будет 20 долларов. Это азы.

А капитализация — это некие мероприятия, которые поднимают цену акций этой фирмы на бирже. Я хозяйственник, меня эти спекуляции мало трогали, поэтому я спросил, продает ли собственник свои акции после того, как цена их на бирже вырастет. Оказывается, что продает далеко не всегда, и вообще этим занимаются биржевые спекулянты, а у собственника могут быть и иные соображения. К примеру.

Предположим, что стоимость этого предприятия (не его реальная, а та, которую стоят его акции на бирже) равна 100 млн. Вот под эту стоимость банки могут дать этому предприятию кредит в такой же сумме — 100 млн. Во-первых, от слухов, что оно взяло кредиты (а ведь их берут, в общем-то, под расширение производства), стоимость акции еще больше возрастает, поскольку предполагается, что в ближайшее время прибыль на одну акцию от увеличения производства возрастет. Это дает возможность взять еще кредит, и еще, и раздуть капитализацию своей фирмы до

очень высокого уровня, хотя на ней, по сути, может ничего и не происходить в плане будущей прибыльности.

Во-вторых, это дает возможность акционерам положить в карман порою всю стоимость предприятия, а, возможно, и части взятых кредитов. Тут дело обстоит так. В нашем примере предприятие реально стоит 100 млн, из которых, положим, 50 млн — это стоимость зданий, сооружений, станков и т.д., а 50 млн — это оборотные средства, т.е. деньги, на которые закупается сырье, энергия, оплачиваются зарплата и услуги. Так вот, при наличии неограниченной возможности взять кредит свои оборотные средства заменяются кредитными деньгами, а 50 млн собственных оборотных средств акционеры раскладывают по карманам в виде дивидендов. Можно выпустить и продать дополнительные акции под строительство новых заводов, но деньги от продажи дополнительных акций опять-таки положить себе в карман в виде дивидендов, а строить новые заводы за счет кредита.

В результате скоро вся фирма будет состоять из кредитов, но пока капитализация велика, то и кредиты банки будут давать, а из новых кредитов можно оплачивать проценты по старым. Однако в конце такой капитализации предприятие все же лопається, и вы наверняка слышите об этом непрерывно. Э сказал, что в Америке приняли закон, по которому менеджерам, которые так капитализируют свои фирмы, дают пожизненное заключение, но ведь менеджеры выполняют волю акционеров...

Но это не все задания, которые менеджер может получить от акционеров. Э продолжил:

— На западе самые богатые акционеры — это пенсионные фонды. Люди, которые ими руководят, все «в шоколаде», но они не могут деньги фонда просто положить в банк и получать 5%, такое ведь любая домохозяйка может. Огромные зарплаты требуют от руководителей этих фондов «вкладывать» деньги, чтобы получать прибыль больше, чем дает банк. И они вкладывают, но если предприятие, в которое они вложили деньги фонда, разорится, то их по-

выкидывают с их теплых мест. Поэтому их требование к менеджеру — не рисковать! Ведь чем больше прибыль, тем больше риск, а им этого не надо. Предприятие дает 7% дивидендов — прекрасно! Это больше, чем 5% банковских, и этого достаточно, главное — никакого риска!

Так что акционеры бывают очень разные, и цели перед менеджером, управляющим фирмой, они могут поставить очень разные, а что особенно плохо, то не всегда и поймешь, чего они, собственно, хотят.

Э сделал паузу на пару затяжек, а у меня в голове промелькнуло вот что. В СССР народное хозяйство было народным — все, что производилось, предназначалось населению Советского Союза. Руководители СССР жили гораздо лучше остальных, но то, что они тогда имели, по своей бедности несравнимо даже с каким-нибудь захудалым владельцем ресторана. Были и такие руководители, которым этого было мало, но был и закон, по которому за хищение государственных средств свыше 100 тысяч рублей (что-то около 180 тысяч долларов) полагался расстрел. Если я не ошибаюсь, — если он полагался не за 10 тысяч.

То есть из того, что мы, хозяйственники СССР, производили, на хозяев страны уходил мизер, и мы вправе были и думать, и утверждать, что работаем на народ. Чем плохо работать на народ?

Я даже побоялся задать Э и Т этот вопрос — на кого работают они? Ведь все те цели, которые собственники ставят перед руководителями своей собственности и о которых рассказал Э, не имеют ни малейшего отношения к экономике. (Напомню, что экономика — это хозяйство.) Эти цели — удовлетворение тупой бессмысленной алчности. Но Э продолжил:

— Но, строго говоря, хуже акционеров может быть независимый менеджер.

— Что имеется в виду?

— Видите ли, когда корпорацией владеет один человек, или среди акционеров есть владелец контрольного пакета акций, т.е. тот, кто единолично может назначить менеджера, управляющего всем его делом, то такой менед-

жер будет зависимым от него. Все же единоличный владелец как-то интересуется делом, что-то в нем начинает понимать, знает не только главного менеджера, но и многих других, и, главное, ему можно пожаловаться, — к нему можно обратиться и через голову главного менеджера, и объяснить положение дел.

Но если ни один акционер не имеет контрольного пакета, то назначаемый ими вместе главный менеджер становится независимым, а поскольку эти акционеры дела не знают и не интересуются, этот менеджер становится для них главным авторитетом и они редко способны договориться, чтобы снять его (он легко их «разводит»). И вот если на место главного менеджера попадает какой-нибудь урод, то он становится беспредельщиком по отношению к остальному штату фирмы. Вон я знаю одного такого отморозка, который друга, с которым лет 20 вместе работал, выгнал, по сути, за одно критическое замечание.

— Простите, если это возможно, а что из себя как люди представляют наши олигархи?

— Да разные они. Есть такие, кто все бросил на главного менеджера, а сам стремится «пожить в свое удовольствие», а есть и такие, которые все же занимаются своим делом.

— К примеру?

— Да вот у Дерипаске говорят, что он и учится, и сам стремится управлять своими фирмами. А Рома Абрамович чистый спекулянт или игрок — он все время пытается что-то купить или продать, чтобы иметь навар.

— А чьи у него деньги — свои или англичан?

— Да какая разница — его это деньги или Семьи? Я ведь о том, что его дела его корпорации не занимают...

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЧИНОВНИКИ

И тут мне пришла в голову мысль задать ему вопрос, который звучал примерно так:

— А давайте представим, что к власти в России пришли настоящие коммунисты, причем осознавшие горький опыт

восстановления народного хозяйства после Гражданской войны. И эти коммунисты, не трогая нынешних собственников, т.е. формально не отнимая у них права на собственность, вводят плановость народного хозяйства и заставляют их, а значит, и вас, работать на народ России. Как бы вы это восприняли — положительно или отрицательно?

Вообще-то Э знал мои убеждения еще с первого знакомства, но этот вопрос для него оказался почему-то очень неожиданным, и его реакция была даже несколько сумбурной.

— Наступит страшнейшая разруха и хаос!

— Да почему же? Ведь ни смысл вашей работы, ни статус, ни ваши доходы не изменятся, почему же должен наступить хаос? Единственная разница будет в том, что коммунисты заставят ваших акционеров вернуть деньги из-за рубежа или заставить эти деньги там работать на Россию.

— Они этого никогда не сделают!

— Простите, но на то существует смертная казнь и альтернатива: либо ты уважаемый человек и тебя защищает вся Россия, либо ты остаток жизни будешь прятаться на Западе, чтобы тебя не пристукнул альпенштоком твой же секретарь или телохранитель, как это было в свое время с Троцким. Да и потом — а вам-то какое дело, на кого работать? Ведь экономика — это вы, а не они.

Тут вмешался Т и, обращаясь к Э, сказал:

— Он прав: какая нам разница, на кого работать — на коммунистов или на Гитлера?

— Но если коммунисты придут к власти, то каково будет народу... — начал было Э, но потом сразу же оценил, что не ему говорить мне о народе, и попытался объяснить. — Да, конечно, я вижу этот народ из окна автомобиля, и даже в аэропорту меня подвозят прямо к трапу самолета, но я половину своего времени провожу на заводах и там разговариваю с людьми...

— Да ну, — перебил его я. — Вы же знаете, что подчиненные всегда говорят начальнику не то, что они думают, а то, что начальник хочет услышать.

— Да, это, конечно, так, — согласился Э, который к этому времени уже оправился от неожиданного поворота темы и начал выстраивать свои доводы в логической последовательности. — Тут вот в чем дело.

Он некоторое время обдумывал продолжение разговора, а потом начал его так.

— Сейчас в экономике России явственно прослеживаются две тенденции. Первая, которая, казалось бы, должна радовать, — это возврат денег в Россию. Трудно сказать, почему это, но это так. Мы сейчас захлебываемся от инвестиций, сейчас в России повсеместно не хватает рабочих рук. Кроме Москвы, разумеется, — уточнил он. — Это город бездельников, но мы в Москве ничего и не строим.

— Погодите. Давайте-ка попробуем обмозговать, почему деньги начали возвращаться? По идее такого быть не должно — у нас климат делает любые инвестиции менее выгодными, чем где-либо. Что вы скажете на такую версию? Ведь в настоящее время дядя Сэм совершенно свихнулся, хотя, казалось бы, этому отморозку уже и тупеть некуда. США сегодня — это полные беспредельщики. С развалом Союза все воры, грабившие богатства СССР, прятали деньги за рубежом в уверенности, что там они будут в полной сохранности. Наши наивные «новые русские» глупо верили, что США уважают частную собственность, хотя уже тогда все факты вопили, что американцы уважают свою личную частную собственность, а собственность остальных считают как бы ничейной. То есть, если данный человек им необходим, то они позволяют ему владеть собственностью, но как только он перестает быть нужным, они тут же эту собственность изымают. Возьмите, казалось бы, абсолютно законного владельца собственности — бывшего шаха Ирана. Пока он в Иране помогал американцам грабить страну, они позволяли ему думать, что его личные деньги в банках Запада в полной сохранности. Но как только шаха свергли и он оказался в эмиграции на Западе, то они тут же его деньги у него изъяли. А что же говорить о наших олигархах, у которых все деньги ворованные, и весь мир это зна-

ет? Ведь США их сегодня не трогают только потому, что эти олигархи и «новые русские» нужны американцам. Но случись какая-нибудь неувязка или во главу США встанет еще больший придурок, чем Буш, они же все заберут и не поморщатся. Думаю, что «новые русские» это осознали и теперь пытаются спасти свои деньги в России от американских беспредельщиков.

— Может быть и так, — сказал Э. — Но в данном случае важна не причина, по которой в Россию идут инвестиции, а факт того, что они идут. Однако прослеживается и вторая тенденция, которая перечеркивает первую. Это национализация. Все больше и больше предприятий подгребают под себя чиновники, причем с совершенно явственной целью ограбить. Я же их вижу. Вот они еще в прошлом году носили костюмчики от Гуччи всего за 5 тысяч долларов и «Ролексы» за 10. А теперь у них костюмчики за 40 тысяч и часы за 100. Возьмите Ходорковского. Я его прекрасно знаю: да, он не ангел, но он более порядочный, чем все остальные. У него взяли 80 миллиардов, это должно давать 25 миллиардов прибыли ежегодно — где она? Россия эти 25 миллиардов увидела? — совершенно по-коммунистически вопрошал слуга капитала.

— Миллер задекларировал годовой доход в 18 миллионов долларов, — вставил реплику Т.

— О чем ты говоришь?! Какие 18 миллионов? Это же только видимая часть айсберга. И, главное, — за всеми этими изъятиями собственности стоит ФСБ...

— Ну, это-то как раз понятно, — сказал я. — Ведь фээсбэшники на местах обязаны иметь агентуру, вот они и имеют ее у каждого мало-мальски богатенького капиталиста, и от этой агентуры знают достаточно его махинаций, чтобы, как Ходорковского, «подвести под статью». Но вы ошибаетесь, что ФСБ имеет самостоятельное значение. Она же наследница КГБ, т.е. труслива и сама лижет зад любому начальству. Просто они ждут, когда правительство скажет: «Фас!» — и укажет пальцем, и только тогда они передают данные для заведения уголовного дела прокурору. Навер-

ное, и ФСБ что-то перепадает, но это только исполнители. Для того, чтобы спецслужбы могли что-то сделать по своей инициативе, нужно, чтобы в стране была хоть какая-то законность, т.е. нужно, чтобы спецслужбы могли шантажировать тот же Кремль передачей уголовного дела в какой-то независимый от правительства суд. Но у нас-то таких судов нет, — суды у нас выполняют все, что скажут кремлевские паханы, значит, и ФСБ и выполняет волю только кремлевских паханов.

Тут, я полагаю, дело вот в чем. Персоналии, возглавляющие правящий в России режим, каждые четыре года, а то и чаще, меняются — меняются министры, меняются депутаты. И свеженьким тоже хочется украсть, тоже хочется с «роллесом» за 100 тысяч баксов покрасоваться. А что украсть, если уже все украдено и поделено до них? Вот и приходится для удовлетворения новых шакалов у власти пускать под нож какого-нибудь очередного Ходорковско-го: пожил всласть, дай и новеньким всласть пожить. Ведь это по-своему справедливо — если Ходорковскому можно украсть, то почему другим нельзя? У Ходорковского что — кровь голубая или он тут единственный еврей? Другие тоже хотят.

Суть-то в другом. В основе законов должна лежать справедливость, между прочим, само латинское слово «юстиция» — это справедливость. Но какая, к черту, справедливость, если одни хапнули общенародную собственность, а другие нет? Поэтому хапают все и кто как может. Ходорковский хапнул благодаря своим еврейским связям, а какой-нибудь судья или прокурор, или фээсбэшник хапают благодаря своей должности. Если уж в стране откровенно установлена несправедливость, а подлость, то чего уж тут жаловаться на подлость какого-то чиновника или прокурора. И конца этому при таком режиме не будет никогда. Тут выход в одном — вернуть к власти коммунистов — законных собственников, чтобы они установили справедливость, а вместе с нею закон и стабильность...

— Чепуха! — перебил меня Э. — Абсолютная чепуха, коммунисты такие же воры, как и остальные.

— Да я же не про Зюганова с компанией говорю, я говорю про настоящих коммунистов...

— Чепуха! Предположим, вы и есть тот настоящий коммунист, о которых говорите, предположим, вы стали президентом, ну и что? Да остальные плевать на вас будут и будут воровать, как и сегодня, а скорее всего — еще больше. Ничего вы с этой чиновничьей сворой, хоть коммунистической, хоть нет, сделать не сможете.

— Ну вот это-то меня как раз меньше всего пугает. Ведь стремятся как можно больше хапнуть не люди, а животные, и чем больше они стремятся хапнуть, тем больше они животные. А ведь животными управлять очень просто. Это для людей наказание и поощрение может быть сложным и изощренным, а для животных это всего лишь кнут и пряник в самом их примитивном виде. Введу расстрел за воровство для чиновников, пообещаю, что расстреляю без помилования первых 10 тысяч, попавшихся на воровстве или взятках, и поверьте, и полтысячи еще не сдохнет под стенкой, а остальные уже разучатся воровать. Ну, если и не разучатся, то будут по-настоящему бояться...

Между тем тусовка подходила к концу — суетилась охрана, подготавливая отбытие высокого гостя, представитель российского правительства уже говорил прощальное слово, нам можно уже было покинуть собрание, не выказав этим неуважение к тем, кто нас пригласил. Мы стали подтягиваться к выходу, и я уже решил, что разговор на этом споре о коммунистах так и закончится, но чем хороши командиры экономики, так это тем, что они помнят вопросы. Жизнь их этому учит и этого от них требует.

Это интеллигенция, собравшись что-нибудь обсудить, начинает болтать о чем попало, через минуту забывая, зачем они, собственно, собрались и что хотели обсудить. Для интеллигенции ее болтовня уже и есть дело. А у руководителей не так. Они не станут собирать подчиненных без дела и, если они их собирают, значит, у руководителей есть

проблема, и они задают собравшимся вопрос с целью понять, как эту проблему решить. При этом собравшиеся могут говорить о чем угодно, сколь угодно, но руководитель то свой вопрос не забудет — настоящего начальника не заболтаешь.

Так и в моем разговоре с Э и Т. Я задал вопрос, каково им сейчас по сравнению с СССР? Они могли радостно заявить, что чувствуют себя великолепно, что все хорошо, прекрасная маркиза, так хорошо, как никогда. Но, отдам им должное, они не стали передо мною ломать дурака — они просто ушли от ответа, и я полагал, что ушли окончательно. Однако мы вышли на улицу, и Т вдруг сказал:

— Но, конечно, страшно. Страшно, что твоим акционерам моча в голову стукнет, и они тебя выкинут, как собаку, а ты даже обжаловать это нигде не сможешь.

— Конечно, сейчас крайний дефицит топ-менеджеров, так что работу найти не проблема, — задумчиво продолжил Э начатую Т мысль, — но страх, безусловно, в каждом из нас сидит...

Мы попрощались.

И ДАЛЕЕ — ВЕЗДЕ

Я благодарен Э и Т за откровенность. Конечно, логически и так можно было предсказать их ответ о страхе, но важно было убедиться, что это так и есть. Причем, как это ни смешно, но чем больше человек зарабатывает или получает, тем больше страх. Скажем, если в той же Москве работник получает 5000 рублей в месяц, то ему можно плевать на своего хозяина, поскольку работу на 5000 рублей найти очень легко. Но если он получает 50 000 рублей в месяц, то такую работу найти уже не просто, а если твой заработок в 50 000 долларов в месяц, то потерять такую работу уже очень страшно. Ведь и ты, и семья уже привыкли к таким доходам, у вас и расходы соответственные, и престиж в своем кругу. Как остаться без всего этого?

Вот и паразитируют на этом страхе «специалисты по управлению» типа Каплана и Нортон. Рекламу, особенно в глазах твоих ленивых и алчных акционеров, эти профессора делают себе отменную, вот и попробуй ты, реальный руководитель, пренебречь их макакавкой. Акционерам вмиг нажужжат в уши, что ты тупой ретроград и не воспринимаешь «передовых способов управления», и эти акционеры тебя выбросят с работы в страхе, что они из-за тебя недополучают вожделенных денег. Посему менеджерам и приходится имитировать обучение этим макакавкам и внедрение их, вернее, имитацию их внедрения, успокаивая этим акционеров, что бубука-то у них ого-го!

Помню, в юности читал рассказ О'Генри об американских мошенниках позапрошлого века. В отличие от России, в которой освещение велось керосиновыми лампами, в США осветительные лампы были бензиновыми, а бензин очень легко испаряется. И если лампа грязная и пары не могут из нее свободно уходить, то в закрытых объемах лампы образуется взрывоопасная смесь паров бензина и воздуха, которая при создании определенных условий взрывается, приводя к пожарам. Так вот, герой рассказа О'Генри продавал пакетики с речным песком, уверяя покупателей, что это средство предотвращать взрыв бензиновых ламп. Когда его упрекнули в том, что он обманывает народ, он пояснил, что на пакетике есть инструкция по применению, согласно которой раз в неделю надо тщательно чистить лампу и только после этого обновлять в ней «средство, предотвращающее взрыв». А в чистой лампе взрыва и так не будет.

То есть в данном случае песок — это типичная макакавка, а дающий эффект результат — это чистка лампы. Но в отличие от одураченных покупателей позапрошлого века, современные менеджеры вынуждены покупать макакавку профессорско-рекламной галиматьи, повторю, по другим причинам — из страха, что владелец фирмы выгонит его с работы как «отсталого».

Причем этот идиотизм интернационален, и не исключено, что Россия по степени ужаса менеджеров перед иди-

отским произволом тупых хозяев еще и не на первом месте в мире.

Вот, скажем, соответствующий эпизод из книги Д. Перкинса «Исповедь экономического убийцы». Перкинс рассказывает о случае на фирме МЕЙН, в которой он работал, причем этот случай произошел даже не в период упадка, а на пике процветания фирмы. Перкинс пишет:

«А потом случилось нечто невероятное. С точки зрения прибыльности фирмы Бруно был самым успешным президентом за всю историю МЕЙН. Несмотря на это, Мак Холл уволил его — внезапно и без уведомления.

Увольнение Бруно произвело в МЕЙН эффект разорвавшейся бомбы. Компания гудела от споров и слухов. Само собой разумеется, у Бруно были свои враги, но даже они пришли в смятение. Для многих сотрудников было ясно, что основной причиной увольнения была зависть. В беседах за обеденным столом или за кофе они признавались, что, по их мнению, Холл почувствовал угрозу, исходящую от этого человека, который был на двадцать с лишним лет моложе его и вывел прибыли фирмы на новую высоту.

— Холл не мог позволить, чтобы Бруно выглядел таким молодцом, — сказал кто-то. — Он не мог не знать, что Бруно займет его место и что старика отпустят на подножный корм — это был всего лишь вопрос времени.

Как будто в доказательство этой версии Холл назначил новым президентом Пола Придди. Пол много лет занимал должность вице-президента. Это был дружелюбный человек, знающий инженер. Правда, на мой взгляд, это был вялый соглашатель, не знающий слова «нет». Он всегда прогнется перед боссом и уж не станет грозить ему взлетевшими прибылями.

Для меня увольнение Бруно было сокрушительным ударом. Он был моим наставником и играл решающую роль в наших международных проектах. Придди, напротив, занимался только внутренними проектами и знал очень мало, если вообще что-то знал, о настоящем содержании нашей работы за рубежом. Я не мог представить, в каком направ-

лении будет двигаться компания. Позвонив Бруно домой, я нашел его пребывающим в философском настроении.

— Да, Джон, он же знал, что у него нет никаких причин уволить меня, — сказал он о Холле. — Поэтому я стоял на очень выгодном выходном пособии — и получил его. Мак контролирует значительную часть голосующих акций, и, раз он принял такое решения, я уже ничего не мог сделать».

Через четыре месяца уволился и Перкинс. Правда, он делает вид, что ушел по морально-этическим соображениям, однако в это как-то с трудом верится — скорее всего, сбежал сам, найдя выгодное местечко, чтобы потом не оббивать пороги в роли того, кого выкинули с прежней работы. Ведь это же приличное пятно на репутации: сколько ни объясняй потом, что твой бывший хозяин дурак, а сомнения у нового хозяина все равно останутся. Соответственно и жалованье он тебе положит поменьше, и любой твой обычный в любом деле неуспех объяснит тем, что с прежней работы тебя уволили не без оснований.

Кому это надо?

Вот и задайте себе некрасовский вопрос: «Кому на Руси жить хорошо?». Работяге? На них всегда есть спрос, но хорошо жить работяге можно только тогда, когда у него мозгов не много, поскольку это же просто оскорбительно — сменить Советский Союз (даже в том его мерзком и беспомощном виде) на нынешний режим. Сменить государство, в котором ты работал на себя, на черт знает что, в чем ты работаешь на животную алчность каких-то уродов.

Управленцам стало хорошо? В чем? Барахла стало больше? Ну так просто прикиньте, сколько у них было бы этого барахла, если бы СССР развивался хотя бы с теми же темпами, как в 1990 году. Ведь все были бы в четыре раза богаче. Да и зачем это барахло, по большому счету? В гроб его с собой заберешь? Ну, построил большую виллу, ну, порадовался день-два ее «евроремонту», но ведь через пару недель перестанешь все это замечать, как в свое время не заме-

чал своей трехкомнатной квартиры в хрущевке. Но сколько сил эта вилла требует для своего содержания, сколько чужих людей в виде охраны и прислуги впустишь в свою личную жизнь! Ну, купил новую «тачку с наворотами», ну и сиди в ней в пробках, нюхай «запах натуральной кожи».

Олигархам стало хорошо? Ну, конечно, — ни шагу без телохранителей, которые еще ни одного олигарха не защитили от киллера. Раньше этого олигарха любила семья, любили женщины, любили друзья за то, что он — это он. А теперь за что его любят? За то, что у него «бабок» много? Так кого в конечном итоге любят — «бабки» или его? Так что же — так и прожить свою жизнь с мыслью, что ты сам по себе никчемная тварь и только со своими ворованными деньгами ты что-то для кого-то значишь? Но зато какая у тебя океанская яхта крутая! Спору нет — крутая. Идиоты соплями истекут от зависти. Ну а ты, олигарх, перед тем как подохнуть, завещай, чтобы тебе эту яхту в задницу засунули и так похоронили. Ты же ради нее жил — как же тебе без нее? Одно успокаивает, что когда подохнешь, то уже не будет страха, что пришедшая к власти в России очередная стая шакалов твое барахло у тебя отнимет. Вообще-то, конечно, отнимет, но ты же уже об этом знать не будешь.

Так кому на Руси жить стало хорошо?

Можно сказать, что хорошо стало жить бюрократически-чиновничьему аппарату России, да своре его всегдашних прихлебателей — интеллигенции. Эти без претензий — этим лишь бы ухватить, что сможешь и сколько успеешь. Ну, так ведь и этим-то не всем хватает, так что и им, бедным, приходится жить под жабой зависти к удачливым соперникам.

Ну а чем было плохо в СССР? Работали на народ, а не алчного урода — не на то, чтобы этот кретин мог купить еще один футбольный клуб, так чем было плохо работать на своих сограждан?

И все были уважаемыми людьми. Работяг уважали за то, что они умеют сделать, руководителей — за то, что умны. Реально, конечно, и работяги не все умели, и умных руководителей не оказалось. Но ведь уважали-то именно

за это, а не за то, что денег много получаешь, и тем более не за то, что ты их много украл. Не нужны были в СССР теплохранители, зато были друзья, были любимые — кому это мешало?

Короче, при здравом размышлении приходишь к выводу, что и на Руси, да и почти везде в мире, очень хорошо и очень счастливо живет организм без мозгов — тот, кто себе всех вышеперечисленных вопросов не задает. И не задает потому, что ему нечем их задать. Вот это и есть настоящее счастье — вот таким организмам везде и всегда хорошо. Евреи говорят, что большая жопа — тоже счастье, но отсутствие мозгов очень многие люди имеют право считать своей несравненно большей жизненной удачей.

Правда, все же удачей не людей, а, повторяю, организмов.

Глава 2

СИСТЕМА ДОНСКОГО

МЕСТО ДЕЙСТВИЯ

Начну с того, что управление — это комплекс различных мер, и невозможно улучшить управление, улучшив один или несколько параметров. Это как любовь — глупо спустить джинсы до щели между ягодицами и ожидать, что вот сейчас тебя полюбят. Любят непонятно за что, но понятно, что любят за все вместе, и порою пустяк, которому не придаешь значения, может привлечь или оттолкнуть. Что-то похожее и в деле управления, и идеальный руководитель должен иметь множество необходимых качеств, которые множество из читателей не решатся или не сумеют приобрести, но знать эти качества идеального руководителя не лишне.

Если вы управляете людьми, а не безмозглыми скотами, неспособными на творчество, то управлять людьми надо делократическим способом, поскольку только он в свой сути дает всей системе снизу доверху простор для творчества, только он делает каждого работника в системе хозяином.

Однако думаю, что сегодня для большинства читателей это не более чем декларация и благое пожелание, так как не от них зависит замена системы управления в их организациях, а поскольку она во всех организациях бюрократическая, то делать Дело придется в тех условиях, что есть. И это тоже надо уметь. Чтобы помочь этим читателям, я расскажу о том, как делал Дело, на мой взгляд, идеальный руководитель, директор Ермаковского завода ферросплавов Семен Аронович Донской.

Когда я после окончания Днепропетровского металлургического института по направлению в 1973 году приехал на Ермаковский завод ферросплавов, с него уже шло повальное увольнение специалистов, хотя завод в то время работал еще прекрасно, и премии были регулярно — главный инженер завода Друинский свое дело знал и делал все, что мог. И все специалисты уходили по одной причине — невозможность работы с директором завода П.В. Топильским.

Поскольку я тогда с главными специалистами непосредственно не работал, то мне трудно вспомнить их фамилии, но могу гарантировать, что начальник цеха № 4 Березко ушел из-за него, за ним следующий начальник этого цеха, сильнейший технолог, Мустафа Адаманов тоже ушел из-за Топильского, из-за него уволился и зам по быту Иванов, увезя с собой и жену, начальника химлаборатории ЦЗЛ. Из-за Топильского ушел и главный механик Глеков, который, казалось бы, знал, как с Топильским работать. Уход специалистов с завода был повальным. Я, сам того не желая, сделал в ЦЗЛ очень быструю карьеру именно потому, что из-за Топильского ушли мои предшественники Н.В. Рукавишников, Н.П. Меликаев и даже А.А. Парфенов, так и не дождавшийся снятия с должности самого Топильского. Уходили те, у кого нам, молодым, надо было бы еще учиться и учиться.

Мы очутились как бы на фронте. Из какой-то давно читаной книжки запомнил, что во Вторую мировую войну в американской армии смерть одного майора давала возможность повыситься в должности 40 человекам. Это многовато, но сам результат несомненен.

Что значит, что с завода ушел главный механик? Это значит, что на его место назначается, скажем, начальник Блока ремонтно-вспомогательных цехов (БРМЦ), на место того — начальник какого-либо из ремонтных цехов, на место начальника цеха — старший мастер, на его место — мастер, на место мастера — бригадир, а бугром становится простой слесарь или электрик. То есть уволился один специалист, а сразу шесть должностей на заводе заняли не-

опытные люди. А при такой их неопытности она была очень сильно в первую очередь по ним самим, во вторую — по Друинскому, а в конечном итоге была по заводу — по количеству выпускаемой им продукции.

Если человек неопытен, то ему требуется больше времени, чтобы разобраться с теми вопросами, по которым его должность требует принимать решения, но когда речь идет о руководителях и когда решения нужно отдавать аварийно, то промедление в принятии решений означает, что рабочие в это время не получают нужных команд и ликвидация проблемы затягивается. Неопытный руководитель долго не решается, но, в конце концов, рискует дать собственное решение, а оно из-за неопытности может быть далеко не лучшим, а это, как минимум, затягивает дело. Наконец, неопытный руководитель постоянно обращается за советом к вышестоящему начальнику, и тот, вместо того, чтобы обдумывать стоящее перед ним Дело, вынужден вникать в проблемы своего подчиненного, чтобы помочь ему. Перегруженными работой и испытывающими жесточайший цейтнот оказываются все шесть инстанций, осчастливленных повышением в должности, одновременно добавочная работа падает на того, кто замыкает на себе всех специалистов завода — в то время на главного инженера. Друинский тратил годы добавочного труда, чтобы подготовить и дать научиться самостоятельно работать главному механику, но тот увольняется, и вся эта работа идет прахом — нужно все начинать сначала. А через пару лет, когда, казалось бы, на нового главного механика уже можно положиться и немного вздохнуть, Топильский добывает и того своей придурью, и очередной главный механик в свою очередь уходит с завода. А Друинскому все нужно начинать сначала.

К началу 80-х завод стало лихорадить: мы уже не каждый месяц выполняли план, хотя инженеры завода, особенно цеховые, работали чуть ли не сутками. Потом к плану двух уже освоенных цехов (№ 2 и № 4) на бумаге добавилось производство двух цехов с уникальным, еще нигде не опробованным оборудованием, плюс цеха по обеспечению этих

цехов шихтой, тоже с еще не освоенной проектной мощностью. Завод упал в такую глубокую яму, в которой у работников завода стали повсеместно опускаться руки, а министерские умники, на глазах которых это все происходило, не нашли ничего умнее, чем ввести в оборот термин «ермаковщина» как крайнюю степень интеллектуально-психической деградации работников предприятий. И то сказать, видимость оснований для такого термина была.

Невыполнение плана — это когда план выполняется на 95—98%. (Не выполняет план на 1% только идиот, как и перевыполняет его на 5% в бюрократической системе управления тоже идиот — **резервы от начальства нужно прятать.**) Мы же выполняли план на 70—80% и даже, скорее, на 70, чем на 80. Это совершенно исключало какие-либо надежды, что мы в обозримом будущем сумеем план выполнить и получить причитающиеся за это 40% премии. Из-за упавшей зарплаты к увольнению с завода специалистов добавилось бегство всех, кто мог. В округе, к нашему счастью, не было металлургических предприятий, поэтому кое-какие кадры рабочих-металлургов еще оставались, но слесари, электрики, сварщики, машинисты, крановщики и т.д. и т.п. разбежались кто куда — хоть в совхоз, лишь бы не на этом долбаном заводе. Из 5 тысяч человек штата на заводе не хватало около тысячи. Причем убежали опытные мастеровые, которых охотно принимали на работу в округе, а они все уже получили квартиры на нашем заводе, которые, естественно, оставляли за собой, либо меняли, либо продавали. (Продать государственную квартиру было нельзя, но если очень хотелось, то было можно: за деньги прописывался в квартиру будущий ее владелец, а продавец выписывался.) К всеобщему развалу производства добавился еще и кризис жилья, и теперь уже невозможно было привлечь работников перспективой быстрого получения квартиры.

Наконец в 1981 году Топильского уволили, а Друинский бросил «в морду» министерству заявление об освобождении от занимаемой должности, за что его вообще выперли из системы Минчермета. И директором завода око-

ло года был Владимир Иванович Кулинич, бывший до этого главным инженером Серовского завода ферросплавов, а еще до этого — моим коллегой на этом заводе, начальником ЦЗЛ.

Друинский писал в своих воспоминаниях, что начальник ВПО Невский уговорил и чуть ли не заставил Кулинича занять должность директора, и в это можно поверить, поскольку Владимир Иванович формально не подходил для этого и вряд ли был в резерве директоров министерства. Стартовая позиция для должности директора — это успешная работа начальником плавильного цеха, т.е. опыт работы с большим количеством людей в жестких условиях необходимости регулярного выполнения плана. Возможна и даже желательна промежуточная работа в должности главного инженера. А Кулинич хотя и работал недолго главным инженером, но на эту должность попал не из организаторов производства, а из ученых. Кроме того, Серовский завод маленький и хорошо работающий, а наш был мастодонтом, лежащим на боку. Поэтому нужно отдать должное Кулиничу за то, что он решился стать нашим директором.

Кроме этого, для Минчермета Кулинич был «последним шансом», поскольку у нас на заводе уже отметился весь резерв директоров «Союзферосплава». Я лично водил по заводу начальника цеха со Стахановского ферросплавного. Этот начальник цеха был в списках резерва директоров и ему тоже предложили принять наш завод. Мы с ним за день успели осмотреть только плавильные цеха, в которых он переговорил с нашими начальниками цехов и к вечеру сказал, что ему достаточно: он не идиот становиться директором такого завода и находящегося в таком состоянии. «Лучше уж я в Стаханове до пенсии доработаю начальником цеха», — сказал он и отбыл к себе на Украину.

Мы оказались сиротами, которых ни один здравомыслящий человек не хотел брать под свое управление. А Кулинич не был здравомыслящим — он был романтиком, рискнувшим на безумный для себя поступок. Безумный потому, что Кулинич не соизмерил свой опыт и свой характер

с размером стоящей перед ним проблемы и с подлым коварством начальства, эту проблему создавшего.

Кулинич сразу же неправильно сориентировался и решил, что главная проблема завода в технологии, т.е. в том, что мы не умеем плавить ферросплавы, посему с жаром бросился на совершенствование того, что было несовершенным по иным причинам. Между прочим, в тот год он загонял меня, поскольку как бывший начальник ЦЗЛ знал, как меня можно использовать, но толку не было. Вскоре и до него стало доходить, куда он попал, особенно после пожара в цехе № 2. Пожар начался в пересменку — около 16-00. Кулинич в это время был в цехе и начал лично давать команды рабочим на тушение пожара, но они равнодушно шли в раздевалку: «Тебе надо — ты и туши, а у нас смена окончилась». Как умный человек, Кулинич тоже видел узловые проблемы завода и пытался их решить в Минчермете, но там его с нашими проблемами отшили, неизвестно на что надеясь, а у Кулинича не хватило воли и характера проломить эту стену. И тогда он поступил, в общем-то, как и Друинский, — он тоже бросил «в морду» Минчермету заявление об освобождении его от должности директора нашего завода.

Ситуация стала щекотливая — потенциально крупнейший в мире завод Минчермет довел до такого состояния, что ни один специалист не хотел становиться его директором. Вот так начальник главка Невский со своим «блатным» Топильским поработали, вот так понаустраивали «блатных» к кормушкам. Как видите, после этих «блатных» и нормальные люди не способны были ничего сделать.

И тут засуетился ЦК компартии Казахстана — он бросился искать нам директора в республике, и нашел. Помог случай: Назарбаев, в те годы первый секретарь ЦК, начал свою трудовую деятельность на Карагандинском меткомбинате горновым доменной печи, а потом работал там же секретарем парткома, т.е. хорошо знал людей на этом предприятии. Вот Назарбаев и предложил Минчермету назначить нам директором главного сталеплавильщика (спе-

циалиста, обеспечивавшего производство стали в слитках на Карметкомбинате) С.А. Донского.

Донской к нам не выезжал и с заводом не знакомился: он разменял шестой десяток, и было очевидно, что ему больше никогда не предложат стать директором, а он, как стало понятно позже, должность главного сталеплавильщика уже давно перерос. Для Донского это был последний шанс — или досидеть до пенсии в Караганде на этой хорошо им освоенной должности, или броситься в Ермак, в неизвестность, и тогда какая собственно разница, как именно эта неизвестность выглядит, — другой уже не будет. Он бросился. Я никогда с ним на эту тему не говорил, но думаю, что было именно так.

НАШ ШЕФ

Я помню знакомство с Донским. Нас, начальников служб и цехов, собрали в кабинете директора завода, представлял Донского начальник ВПО (уже не помню, Невский или Сафонов). Встал плотный, среднего роста, тогда еще рыжеватый мужчина и начал докладывать нам о себе: как зовут, какого года, где родился, сообщил, что еврей, окончил Киевский политех, далее шло перечисление должностей и заводов, на которых Донской работал. Наверное, многие тут же отметили, что он не ферросплавщик и даже не электрометаллург, а сталеплавильщик мартеновских печей и конверторного производства стали. Но одновременно отметили, что это сугубый производственник, причем цеховой — всю свою жизнь он проработал только в цехах и в основном руководителем. В общем, даже с первого взгляда Донской выглядел очень основательным дядькой.

А сам он сказал примерно так.

— Я новый директор Ермаковского ферросплавного, но я не новая метла и не собираюсь мести по-новому. Я не собираюсь приглашать на наш завод никаких специалистов со стороны. Мы поднимем наш завод сами и тем составом, который сейчас на заводе есть.

Не могу сказать, что нас сильно пугали специалисты со стороны, которые займут наши должности, полагаю, что об этом никто и не думал. Но то, что Донской с первой минуты начал говорить «мы», то, что он никак не отделял себя от нас, конечно, не могло нам не imponировать.

И начал он «пахать». И мы вместе с ним.

Поскольку аспектов его работы, аспектов того, как он поднял завод и вывел его в передовые, очень много и они взаимосвязаны, мне придется рассказывать о них вне хронологии, полагаю, так будет понятнее. Но пока отмечу проблемы, вставшие перед ним, и для начала мельком пробежусь по проблемам внешним, поскольку начальство сейчас уже не то, и хотя оно неизмеримо хуже, но те способы борьбы с ним вряд ли уже приемлемы.

Конечно, раз мы работали на этом заводе, то как с нас снять вину за то, что он плохо работает? Но мы были встроены в систему управления народным хозяйством СССР, и над нами было еще много начальников. И пока Топильский уродствовал на заводе и низкопоклонствовал уже перед первыми своими начальниками — перед начальником главка (ВПО) и секретарем горкома, — и никогда не критиковал их, то все выглядело так, как будто плохой работой завод был обязан только своему штату, т.е. нам.

Однако, строго говоря, уже для министра вина штата завода не должна была быть очевидной, — да, может, виноват и штат, а может, и начальник главка. А для Совета министров СССР вина штата завода была еще менее очевидна — да, может, виноват штат, а может, и министр черной металлургии. Точно также и для высших партийных органов не все было очевидно — может, виновата заводская парторганизация, а может, и обком с ЦК Казахстана.

Пока директор ЕЗФ помалкивал о роли нашего начальства в развале работы завода, а доклады в высшие инстанции делали главк и обком, мы, заводские работники, в глазах всех были дураками и бездельниками. Но как только директором стал Донской и как только он, не решив вопросы в главке и обкоме, пошел выше и там стал объяс-

нять ситуацию на заводе, вышестоящие инстанции начали смотреть на это дело его глазами: теперь вина заводских работников стала отодвигаться в сторону, а на первое место в качестве виновных начали выходить министерство и республиканские парторганы.

Поясню эту мысль на таком примере. У нас на заводе был казахский коэффициент, т.е. приплата к зарплате — 15%, а рядом на ГРЭС — 30%. А почему? А по кочану! Мелочь, казалось бы, а из-за этой мелочи слесари, сварщики, токари, шоферы и т.д. и т.п. переходили с завода на ГРЭС. И когда упрямый Донской дошел до ЦК КПСС и там добился, чтобы и нам ввели коэффициент 30%, то помимо этого у ЦК не мог не возникнуть вопрос: а что же там все это время делал Павлодарский обком? Он что, сидя на месте, не видел, что из-за такой чепухи завод не комплектуется штатом? А если видел, то почему молчал?

И вот так, с каждой поездкой Донского в Москву, с каждым посещением им ЦК и Совмина у начальства возникал вопрос: а тех ли людей мы держим в должностях секретаря обкома, начальника главка, министра? В результате под многими чиновниками зашаталось кресла.

В результате у окружающего завод начальства возникло сначала раздражение против Донского, а потом и ненависть к нему, основанная на собственном страхе потерять из-за Донского должности или репутацию. И, как я понял это уже много-много лет спустя, эти начальники делали все, чтобы Донской стал покорным, чтобы отучить его обращаться в высшие инстанции. Но этот еврей с упорством хохла ломал все препятствия и не останавливался ни перед кем, пока не решал тот вопрос, который наметил.

Причем, что интересно, у Донского было кредо — никогда и ни с кем не портить отношения. Бывало, какое-нибудь начальство запросит у нас что-то непомерное, я откажу, а Донской махнет рукой — да дай ты ему, а то по какому-нибудь поводу развоняется, нам же дороже будет! Со всеми он старался поддерживать исключительно только хорошие отношения и мог пойти на любые уступки, если

только дело не касалось принципиальных «болевых точек» завода, а вот в этих случаях он становился как кремень, тут он себя не щадил — если заводу действительно надо, то он это добудет.

Методичность и дисциплина

Должен сразу сказать, что я методы работы Донского, методы, которыми он управлял в те годы заводом, не считал правильными, поскольку он управлял все же бюрократическим способом, как, впрочем, и все тогда. Но поскольку он сам **был исключительно предан Делу**, то и результаты его работы были блестящи, поэтому его методы имеют очень большую ценность для любого руководителя. Правда, «разложить по полочкам» приемы работы Донского невозможно, поскольку он одним приемом «убивал несколько зайцев», и мне придется возвращаться к ранее уже описанному и несколько смешивать повествование.

Но сначала пара общих положений.

Первое, что исключительно важно для руководителя, да и для любого работника (и в быту, кстати, тоже), — **методичность**. Спланировав то, как он решит проблему, Донской начинал исполнять свой план, не пропуская никаких деталей, даже если и казалось, что эти детали уже излишни. Я даже и не вспомню, чтобы что-то, установленное им в начале его работы, через 13 лет не продолжало действовать, хотя мы к тому времени из отсталого, разваленного завода с катастрофической нехваткой работников уже давно превратились в известное предприятие, на которое можно было устроиться только по протекции. (Принимались только уж очень хорошие специалисты и обязательно дети работников завода.) Тем не менее, установил Донской когда-то, скажем, плановое совещание или время обхода цехов, значит, это совещание, хотя бы 5 минут, но будет проведено, а он цеха обойдет, даже если они прекрасно работают и не требуют от него ни малейших решений или указаний.

Такая методичность хотя порою и раздражала, поскольку думалось, что потраченное время можно было бы использовать продуктивнее, но на самом деле эта методичность облегчала работу и ему, и нам, его подчиненным. Ведь самое тяжелое, самое нервное, самое беспокоящее и раздражающее — это неизвестность. Едешь на работу и не знаешь, что сегодня произойдет? Задумал Дело и не знаешь — получится ли? Ну так, по крайней мере, в области регламента работы все известно и неожиданностей не будет. Но это, скорее, шутка, а главное, конечно, не это, — **методичность не дает упускать мелочи**, а они имеют пакостное свойство накапливаться и превращаться в непропорционально большую проблему, на которую потом затратишь гораздо больше сил и нервов, чем на методичность своей работы.

Методичность — это тоже результат планирования — ты планируешь регламент, план своей работы. Самым большим грехом у Донского было опоздание к назначенному времени встречи, поскольку, как считал Донской, спланировать рабочее время — это самое легкое из того, что начальнику нужно планировать, и если уж он не может спланировать время, чтобы вовремя прибыть к месту события, то какой он начальник?

Следующее общее положение — это то, что любят и требуют все начальники без исключения, — дисциплина. Так вот, в понимании, а, может, даже в подсознании Донского дисциплина никогда не была самоцелью. Цель — выполнение поставленных перед тобой задач, посему **дисциплина нужна настолько, насколько она способствует цели**. Сверх того — это уже не дисциплина, это дурость.

Донской мог вздрючить за то, что ты зашел к нему в кабинет на совещание через 10 секунд после последнего зашедшего, но не было никаких проблем на это совещание вообще не придти. Особенно если у тебя было личное дело — Донской без проблем отпустит, правда, если у него были намечены к тебе вопросы, то спросит о них. Причем по личному делу было легче отпроситься, чем по произ-

водственному («Не умеешь планировать!» — скажет Донской), поскольку личные дела случаются внезапно.

Но и плановые личные дела тоже, безусловно, уважались. Скажем, было у нас священное действие — общезаводская оперативка по пятницам — попробуй опоздать по причине того, что тебя в цехе какие-то дела задержали, почесешься там, где не чесалось! Но вот конец лета, прихожу на оперативку, а вместо половины начальников цехов сидят их замы. Ага, значит, завтра с утра открытие утиной охоты, и Донской всех охотников отпустил с работы.

Понимаете, ведь подчиненный не скотина, он и сам волнуется за свое Дело, и если он подпланировал его так, чтобы сделать и что-то личное, то зачем над ним издеваться дисциплиной? Даже если он сейчас что-то недоработает, то потом наверстает.

Дисциплиной, в понимании Донского, было четкое выполнение поставленных им задач и данных им распоряжений.

Кстати, на метод того, как он добивался последнего, я долго смотрел очень скептически. Дело в том, что он для нас, своих непосредственных подчиненных и тоже начальников, ввел Доску Позора. На улице, перед входом в заводоуправление была общезаводская Доска Почета, на которой были вывешены большие фотографии лучших людей завода. А в самом заводоуправлении, на площадке второго этажа висела черная Доска Позора (правда, она так называлась негласно), на которую в одну графу вписывались фамилии начальников, не выполнивших распоряжение директора, а во вторую — количество невыполненных распоряжений.

Вначале меня это крайне возмущало, поскольку, с точки зрения армейской дисциплины, такое недопустимо — в армии даже сержанту нельзя делать выговоры в присутствии рядовых. А тут начальников цехов, считай полковников, позорят перед всем заводом! До сих пор не уверен, нужна ли такая мера, но должен признаться, что когда на этой доске висит «Мухин», а в графе «Кол-во невыполненных распоряжений», скажем, 2, то это, вообще-то, стимулирует побыст-

рее исполнить те две задачи, которые поставил перед тобой директор и которые ты еще не успел выполнить. Кроме того, есть и еще аспект. Если эти данные тебе шефом распоряжения не выполнили твои подчиненные, то их это тоже напрягает — и им неприятно, что они тебя подставили, по-сему и они шевелятся быстрее. Строго говоря, накануне срока исполнения распоряжения можно было позвонить Донскому и попросить его перенести срок (я не помню случая, чтобы он отказал), и тогда тебя не вывешат на Доску Позора. Но тут был чисто психологический аспект.

Дело в том, что те распоряжения, за которые нас «вывешивали» на эту доску, к производству или не имели отношения вовсе, или относились очень касательно. Производство — это совсем другое, тут и контроль с его стороны чуть ли не ежечасный, и обязательность другая, и ответственность рублем и должностью. Тут действует приказ. А распоряжения Донской давал по каким-то улучшающим работу делам. Скажем, когда он пришел на завод, у нас была всего одна сауна, в которую ходило, само собой, в основном начальство. Сам Донской к банькам относился очень равнодушно, но, узнав о таком положении, тут же распорядился построить сауны во всех цехах, чтобы любой работник завода после смены мог попариться (в итоге наш завод можно было занести в Книгу рекордов Гиннеса по количеству саун на душу работающего). Так вот, начальники цехов сами назначали себе сроки постройки сауны, а Донской эти сроки лишь фиксировал своим распоряжением. И так было почти со всеми его подобными распоряжениями — в подавляющем числе случаев ты сам брал срок, когда их выполнишь. Вот и получалось: ну раз попросишь его перенести срок, ну два, а потом сам понимаешь, что превращаешься в болтуна, не способного ни планировать, ни обеспечить организацию работ.

Вот поэтому я и пишу, что, с одной стороны, эта Доска Позора вроде и неправильная, но, с другой стороны, слов нет, толк был!

Итожа мысль, повторяю, Донской требовал безусловной дисциплины, но при этом никогда не превращал это

свое требование в дурость. Единственный вопрос: почему в плане дисциплины нужно поступать именно так? Ведь, скажем, армия кровью пишет свои уставы, но в армии требуют безусловного и точного повиновения во всем. Чем же плох опыт армии?

В армии, исполняя боевой приказ командира, подчиненный идет на смерть, а это очень страшно. Он может струсить, он может заколебаться, причем мозг будет ему угодливо подсказывать, что командир не прав, что его приказ — глупость, что лучше сбежать или любым способом уклониться от исполнения приказа. Учитывая обязательное появление таких мыслей, в армии нет другого выхода — в армии нужно, чтобы подчиненный исполнял приказы командиров, не задумываясь о них — автоматически. И этот автоматизм достигается тренировкой: безусловным требованием выполнять любой приказ начальника. Утрируя, можно сказать, что в армии тупость подчиненного в целом спасительна для всех, а зачастую и для него самого. Конечно, при такой постановке вопроса армия частью теряет интеллектуальный потенциал своего состава, но зато армия выигрывает за счет своего четкого функционирования.

Однако в остальных областях жизни исполнение приказа начальника не сопряжено со смертью — это не более чем работа. Зачем же требовать исполнять ее тупо, зачем из человека, мыслящего существа, делать робота? Надо, разумеется, бороться с расхлябанностью, мешающей делать Дело, но не надо втаптывать подчиненного в грязь — этим ты ни ему ничего не даешь, ни Делу.

Вообще-то мои жизненные наблюдения показывают, что чем глупее начальник, чем он более некомпетентен, тем охотнее он сосредотачивается на «наведении порядка», который в его глазах выглядит в виде тупого исполнения подчиненными каких-то графиков, регламентов, распорядков...

Для пользы дела вы можете ввести у себя какие угодно порядки и описать их в каких угодно документах, но всегда помните, что **начальник — это вы, а не бумажка**, даже вами написанная, и руководить подчиненными, а тем более

наказывать его обязаны только вы, а не бумажка, как бы хорошо и красиво она ни выглядела. Самое глупое, что можно придумать, — это вам, человеку, заменить свое человеческое управление формальностью и отдать своих подчиненных (а они ведь люди) во власть бездушных документов.

УМ И ЧЕЛОВЕЧНОСТЬ

Затронув такую категорию, как душа, самое время поговорить о личных качествах начальника, причем предлагаю попробовать оценить, что начальнику важнее иметь — ум или человечность?

Расскажу два собственных примера работы с Донским, оба случая произошли еще в те годы, когда отношения у нас с ним были не очень хорошие — он подозревал во мне интригана, в общем-то, напрасно, но понять его было можно. А я недолюбливал его, по глупости считая, что он пренебрегает моим цехом и теми задачами, которые мой цех решал. Потом все утряслось, но первые годы отношения у нас были сугубо официальные, я бы сказал, что даже до обычных товарищеских им было далековато.

У меня (вернее, у нас с женой) родилась дочь, и все было вроде нормально, но пару недель спустя жена вдруг заметила, что складок на ножках у дочери не одинаковое число, появилось подозрение, что у дочери врожденный вывих ноги. Понесли врачам, те подтвердили подозрение, но о мерах начали говорить как-то туманно — что их еще рано принимать, что нужно, чтобы дочь подросла, и т.д. На следующий день я был не в себе, поскольку мысль о дочери не давала покоя, а тут как раз меня по какому-то делу срочно вызвал к себе Донской. Мы были вдвоем в его кабинете, он вежливо-официально объяснил мне задачу и ее срочность. В конце он посмотрел на меня и спросил:

— Ты чем-то расстроен? У тебя ничего не случилось?

Спросил он сам, поскольку мне и в голову бы не пришло делиться с ним таким, тем более что я еще и сам не

знал, как мне этот случай с дочерью оценивать. И я невольно рассказал ему, в чем, собственно, дело.

По мере того, как он меня слушал, лицо его стало предельно серьезным, и он даже как-то зло прореагировал.

— Так чего ты здесь сидишь?! Еще неделя-две, и твоей дочери сможет помочь только операция, а это годы в корсете! Ты представляешь, что ты ей готовишь?! Плюнь на врачей и их советы, немедленно ищи костоправа, и пусть он вправит ей ножку. Все!! Уматывай с завода, и пока не решишь проблему с дочерью, чтобы тебя на работе не было!

Надо сказать, что в отношении дочери он меня перепугал, поскольку врачи такого не говорили, но он четко поставил мне задачу, что делать, и мне стало легче. Я вскочил, но тут вспомнил, что он же дал мне срочное задание, а как с ним быть?

— Иди!! — он махнул мне рукой. — Иди, без тебя сделаем!

Я выскочил из его кабинета, пробежался по заводоуправлению, разузнав, кто что знает о костоправах, нашел адрес, и мы с женой, взяв дочь, уже к вечеру были в Седьмом ауле у женщины-знахарки с глубокими черными глазами. Она осмотрела дочь, посетовала, что мы приехали поздно, поругала акушерок роддома (всех дел: взять новорожденного за ножки, поднять вниз головой и несколько раз встряхнуть, чтобы все косточки встали на место), а потом распорядилась, чтобы мы пару дней распаривали сустав горячими компрессами и снова приехали к ней. Мы так и сделали, после чего она вправила ножку, и все потом было хорошо. И, знаете, по большому счету даже трудно оценить, как мы и наша дочь должны быть благодарны директору завода за то, что он по моей физиономии понял, что у одного из полусотни его непосредственных подчиненных что-то не так. И не только понял, но и не поленился выяснить, в чем дело.

А вот второй случай. У нас на заводе было принято, как и требовалось по закону, исключать из очереди на квартиру работника, получившего двухкомнатную квартиру, удовлетворявшую его семью по санитарным нормам жи-

лой площадью, то есть более чем по шесть квадратных метра на человека. Но, игнорируя закон, такой работник тут же вновь становился в очередь, теперь уже внизу ее. И по мере того, как его очередь приближалась кверху, у него, как правило, рождался второй ребенок, а на семью из четырех человек трехкомнатную квартиру у нас на заводе, безусловно, давали, посему он ее получал практически сразу же после прибавления семейства.

Я же, получив двухкомнатную квартиру на семью из трех человек, вновь в очередь не встал, так как мы с женой были уверены, что нашей семье хватит этих двух комнат и после рождения второго ребенка. Мы одну комнату сделали детской, а вторую оставили залом, в котором и спали на диван-кровать, справедливо полагая, что пока в доме гости, мы не спим, а когда спим, гостей все равно нет — так на кой черт нам третья комната? Детей же мы укладывали спать отдельно в их комнате, и их сон не мешал нам принимать приятелей в любой время. Причем я с жаром доказывал им, что при такой организации жизни требуется и меньше сил на уборку и ремонт квартиры, и меньше затрат на мебель (стоимость самой квартиры и коммунальных услуг были чепуховыми и в расчет, само собой, не принималась). Так что мы с супругой были людьми оригинальных (и где-то даже передовых) взглядов, но, как оказалось, чересчур наивных.

Спустя какое-то время после того, как у нас родился второй ребенок, моя супруга, которая работала у нас в городе преподавателем вечернего филиала Павлодарского индустриального института, потребовала, чтобы я все же получил трехкомнатную квартиру, причем указала, в каком именно строящемся доме. Но я, не встав заблаговременно в очередь на жилье, не мог в тот момент получить квартиру не только в том доме, на который указала пальцем любимая жена, но и вообще! Конечно, ситуацию нельзя было назвать справедливой, поскольку все, кто поступил на завод гораздо позже меня, уже имели трехкомнатные квартиры, а я, ветеран и начальник цеха, ее не имел. Но ведь не имел я ее по собственной глупости: мне никто не мешал

встать в очередь, а потом, если я не хотел получать трехкомнатную, отказываться от нее в пользу тех, что стоял сзади меня — и так сколько угодно, пока я не решил бы, что трехкомнатную пора получать!

Задача, поставленная женой, была не решаемой еще и потому, что было время Андропова, когда ЦК КПСС начал «борьбу за укрепление дисциплины» и со «злоупотреблениями начальства», посему масса всяких контролеров ждала случая представить в суд какого-нибудь начальника на показательный процесс и этим отчитаться в борьбе со злоупотреблениями. А я для такой роли подходил замечательно: с одной стороны, тоже начальник, а с другой — начальник маленький и не член КПСС. Дело с трехкомнатной квартирой в желаемом доме было абсолютно нерешаемым, нужно было вставать в очередь и ждать, но долг мужа и отца все же потребовал от меня хотя бы симитировать решение проблемы. И я пошел к Донскому с этой просьбой только лишь для того, чтобы очистить совесть — дескать, даже к директору ходил, но ничего не получилось! Прихожу к Семену Ароновичу, с которым, напомним, отношения у меня были не бог весть какими, и рассказываю о своей проблеме. Он только руками развел.

— Если бы ты подсуетился хотя бы годом раньше, я бы дал тебе квартиру без очереди, но сейчас! Ведь и меня, и тебя за это взгреют так, что нам небо в овчинку покажется!

Я это прекрасно понимал, поэтому поблагодарил Донского за участие и, не имея ни малейшей обиды, собрался уходить. Но он задержал меня, когда я был уже у самой двери.

— Ты все же не отчаивайся и думай! Может, все же есть какой-нибудь приемлемый вариант решения твоего вопроса.

Я, конечно, пообещал думать, но что тут придумаешь? Дом наш, заводской, очередь наша, заводская, а меня в ней нет вообще, поэтому хоть так думай, хоть эдак, а в этом железном раскладе ничего не изменится. И я, отчитавшись перед женой в невозможности достать этот аленький цветочек, и думать об этом забыл. Однако спустя неделю секре-

тарь Донского звонит и сообщает, что шеф вызывает меня к себе. Я захожу в уверенности, что речь пойдет о каких-то заводских делах, но он как-то хитро на меня смотрит и спрашивает:

— Ну что — придумал что-нибудь?

— О чем это вы? — спросил я в недоумении.

— Придумал, как получить квартиру в строящемся доме?

— Нет, конечно, что тут придумаешь!

— А у тебя где жена работает?

— В вечернем филиале Индустриального.

— А ее декан может написать мне письмо с просьбой выделить квартиру их филиалу для твоей жены?

Черт возьми, мне это даже в голову не пришло! Я как-то так свыкся с мыслью, что обязанность обеспечить семью жильем лежит на мне, что о получении квартиры женой просто не думал. А между тем завод с каждого построенного дома отдавал 10% квартир городу, т.е. врачам, учителям, милиционерам и т.д. Безусловно, и моя жена имела право получить квартиру по общегородской очереди на жилье, но мы об этом не подумали! Я позвонил Люсе, она декану Марату Пазыловичу Мордену, и оказалось, что в филиале вообще нет очереди, поскольку там все уже с квартирами, и Люся, написав заявление, стала в этой «очереди» первой! Морден написал на завод письмо, и моя жена получила квартиру в том доме, в котором хотела.

Однако меня поразило другое. Завод в то время был в ужасном положении, у директора работы было на 25 часов в сутки. Между тем Донской нашел время перебрать варианты, как помочь подчиненному, более того, для этого он должен был разузнать подробности — где работает моя жена и каково там положение с квартирами. Ну как мне было такого директора не ценить? Между тем как заводской специалист по своей ценности и значимости я тогда входил в лучшем случае в тридцатку первых специалистов завода, если не в полусотню. Но ведь остальные тоже обращались к нему с самыми различными просьбами. А люди лучше всего запоминают те услуги, которые им не оказали. И, по идее, я должен был бы от кого-нибудь слышать жало-

бы на Донского, если бы шеф к кому-нибудь отнесся невнимательно, тем не менее от заводских работников, от коллег, я таких жалоб не помню, а это значит, что Донской делал для нас, своих подчиненных, все что мог, и не формально подходил к их просьбам, а как в моем случае — творчески, стараясь добросовестно решить наши проблемы.

Что в данном случае двигало Донским — ум или человечность? Сознание того, что освобожденный от личных проблем подчиненный будет работать более эффективно? Или все же какие-то свойства души, требующие относиться к подчиненным с отеческой заботой?

Я его знал, скорее всего, лучше, чем кто-либо на заводе, но определенно на эти вопросы ответить не могу. С одной стороны, он никогда не уклонялся от наших просьб о помощи (не работникам завода оказывал ее только при наличии избыточной возможности), но с другой стороны, он же нас и снимал с должности, и наказывал без видимых переживаний. И хотя из наказаний никогда не делал шоу «в назидание другим» и к снятым с должности тоже относился доброжелательно, но ведь снимал без колебаний! Если бы я его не знал, то сказал бы, что им двигал умный, прагматичный расчет, но поскольку я его знал, то побояюсь сделать этот вывод. Поэтому подойду к этому вопросу с другой стороны.

Животные — это эгоисты, и если они и держатся стаи, то сугубо из инстинктивных личных интересов — безопасности или удобства добывания пищи. У них нет сочувствия или, так сказать, человечности друг к другу — животное заботит только оно самое. Чем мы, люди, отличаемся от скотов в первую очередь? Умом, другого ответа нет. Ум поднял нас над животными, и по мере развития нашего ума появилась и человечность в отношении друг друга. И поскольку человечность — следствие ума, то эти понятия неотделимы; иными словами, **если человек умен, то он и человекен, если не умен, то он скотина**, которая может, ввиду внешних обстоятельств, прикидываться человечной. Но как бы этот скот ни прикидывался, дайте ему возможность, и его скотство проявится, как мы во время «перестройки»

увидели это скотство в массе тупой советской интеллигенции, особенно «творческой».

Я понимаю, что многие будут оспаривать этот вывод, но я ведь не собираюсь теоретизировать по этому поводу — не собираюсь «столбить в науке» эту мысль. Я даю практические советы тем работникам экономики, которые имеют или могут иметь в своем подчинении людей. Если вы заметили за собой отношение к своим подчиненным, как к скотине, то это **явный признак того, что у вас не хватает ума**. И не успокаивайте себя тем, что у вас много денег, поскольку то, как они в последнее время добываются, ума не требует, тут требуется подлость. (Но если нет ума, то вы и лишитесь этих денег так же, как их приобрели, поскольку вы не единственный поддон, и другим поддонкам тоже денег хочется.)

Плохо, если у вас не хватает ума понять железный закон человеческой жизни: каков поп, таков и приход. Если вы скотина, то и не надейтесь, что ваши подчиненные останутся людьми, — они при первом же случае постараются вам доказать, что они скоты еще хуже вас. И **единственная возможность иметь людей в подчинении — это самому быть человеком**, а для этого требуется ум.

Между прочим, то, что вы человек, то, что вы умны, еще не значит, что у вас в подчинении не будут и скоты, но это их дело, главное, чтобы вы были умным человеком, а со скотами вы разберетесь.

А Донской был умен, это, как говорится, принимается без обсуждений.

УВАЖЕНИЕ КАК ЦЕННОСТЬ

Мы рассмотрели, каким был С.А. Донской по отношению к подчиненным, но, полагаю, не меньший интерес представляет и то, каким он был сам по себе, ведь став начальником, вам придется учитывать, что вы станете объектом всеобщего внимания, и это, на мой взгляд, одно из самых неприятных свойств таких должностей. Умственно не-

доразвитые люди тут же мне заявят, что им наплевать на мнение окружающих людей, поскольку они личности, а толпа — это чернь. Так думать не запретишь, но тут есть несколько «но».

Поскольку люди отличаются от животных умом и волей, то только по этим параметрам люди выделяются среди людей по-человечески, и только за это людей по-человечески уважают. Должен сказать, что вообще-то бывает так, что толпа не всегда любит умных и волевых людей, а порою и ненавидит их, но уважает толпа таких людей безусловно, и уважает их именно как людей.

Поэтому мало-мальски умным людям нет никакой необходимости выделяться как-то по-иному: экстравагантностью выходок и вкуса, наличием барахла, особой одеждой (как слишком дорогой или модной, так и пренебрежительно неряшливой) или прической. Что касается одежды и прически, то не о женщинах, само собой, речь, но и у женщин избыточная экстравагантность — это признак глупости. Есть еще способ выделиться без ума и воли — получить какое-нибудь звание.

Так что, если кто-то уж очень сильно стремится встать над толпой с помощью всего вышеперечисленного, то он может быть и хитрым (поднаторевшим в деле обмана), и дерзким, и наглым, но никак не умным. Причем до такой степени не умным, что он сам это, пусть и подсознательно, но будет понимать, посему не будет видеть иного способа выделиться из толпы, кроме выделения внешним видом, или своими выходками, или получением звания академика. Ему, ввиду отсутствия ума и воли, только и остается, что плевать на мнение людей, поскольку ему по большому счету понятно, каково их мнение о его истинных человеческих качествах.

Ну и что, — скажут мне, — на кой черт нам это уважение, если у нас есть барахло и деньги? Во-первых, очень **легко разбрасывается уважением людей тот, кто никогда его не имел**, для него это не потеря, посему он, строго говоря, и не понимает ценности уважения. А для уважаемого человека, это, знаете ли, большая потеря сама по себе. Мо-

жет, и не стоит об этом говорить, но в определенных случаях уважение оказывается эквивалентным и очень большим деньгам, и очень дорогому барахлу, или, иными словами, уважаемый человек при желании может приобрести за счет уважения такие блага, которые не удастся приобрести и большими деньгами. А если говорить о начальниках, то уважаемый человек может иметь такую власть над людьми, которую не создашь и большой вооруженной силой.

Между прочим, такое благо, как безопасность, — оно ведь тоже чего-то стоит? Как-то Пушкин, начитавшись в архивах о том, как крепостные, вчера еще раболепные, лихо вешали на ближайших столбах своего барина с женой и детьми, тоскливо изрек: «Страшен русский бунт, бессмысленный и беспощадный». «Страшен» — это ладно, но почему «бессмысленный и беспощадный»? Ведь это у бар не хватало ума понять ценность уважения своих крепостных, и это баре считали, что страха, внушаемого крепостным, достаточно, так при чем здесь отсутствие смысла у бунтующих? А жен и детей помещиков убивали, чтобы те не мстили, — это весьма осмысленное действие. Вот и получается, что ума не было у помещиков, а его отсутствие Пушкиным приписывается крепостным.

Помню что-то похожее в наши дни. Какой-то политический обозреватель телевидения, по-моему, Новоженов, поздно вечером выбежал из телестудии купить сигарет, а у киоска его узнал телезритель и не упустил случая — сунул обозревателю кулаком в морду. В результате на телевидении поднялся хай об этом нашем бескультурном народе. Новоженов что — совсем не понимает, чем занимается? Не понимает, что ему без охраны в толпу лучше не соваться? Но если он сам дурак, то при чем тут бескультурье народа?

А у нас на заводе в этом вопросе положение было такое. Четырехэтажное и довольно большое здание заводоуправления имело вход с улицы, который был круглые сутки открыт, поскольку на втором этаже круглые сутки работал диспетчер, и этот вход никогда не охранялся. Донской на нашем заводе никакой личной охраны никогда не имел, да мы в те годы от самой этой мысли от удивления попада-

ли бы. Он совершенно спокойно в любое время суток ходил по городу, а в праздники — и в толпе подвыпившего народа. И попробуй какой-нибудь дурак как-то угрожать Донскому. В этом случае все, кто Донского знал или знал, кто он такой, тут же встали бы на его защиту, поскольку посягнуть на уважаемого тобой человека — это посягнуть на тебя, это тебя не уважать. А Донской был очень уважаемый человек, более того, его весь завод, возможно, за каким-то незначительным исключением, не только уважал, но и считал «своим», в связи с чем за глаза его очень многие звали просто Семен.

Что-то похожее было и со Сталиным: от нападения со стороны он был защищен, как никто, но при этом его личная охрана была мизерной. В ночь его убийства на его даче охрану вождя осуществляли два собственно его телохранителя, еще один охранял здание дачи (дежурный комендант), и один охранял на улице въезд на территорию дачи. Кстати, забор вокруг нее был таков, что сквозь него легко проникали дети (взрослым такое бы и в голову не пришло). Точно таким же был забор и вокруг его дачи в Сочи. Когда Сталин хотел пройтись по улице города пешком, то его сопровождали трое телохранителей — один шел впереди, второй — в нескольких шагах сзади, а третий — по другой стороне улицы с просьбой к прохожим не перебежать улицу и не мешать прогулке товарища Сталина, т.е., по сути, вся охрана предназначалась для того, чтобы зеваки не мешали Сталину идти. Сталина охраняло уважение всего народа, так зачем ему нужны были многочисленные телохранители?

Но вернемся к Донскому.

Что он делал, чтобы народ его уважал?

В данном случае я поставил бы на первое место не его работу, смысл которой мало кто понимал, а то, что его, как умного человека, очень заботило, что именно люди о нем думают: он уже испытывал уважение людей, он знал, что это такое, он знал уважению цену, и он делал все, чтобы оправдать это уважение.

НАЧАЛЬНИК В ИНТЕРЬЕРЕ ПОДЧИНЕННЫХ

Начнем, пожалуй, с его дома. С начала строительства завода и города Ермака в городе был построен район двухэтажных коттеджей, очень комфортабельных по тем временам (очень скромных по нынешним), с небольшим приусадебным участком, что тоже было достаточно удобно. Вообще-то эти коттеджи предназначались якобы для всех, но жило там городское и заводское начальство, в связи с чем этот район и получил название «буржуй-городок». Коттеджи были государственными, поэтому при выезде из них жильцов они оставлялись заводу, ремонтировались, и в них въезжало новое начальство. В любом случае, все прежние директора завода и строившего завод треста жили только в этих коттеджах. Когда Донской приехал на завод, то сначала жил в двухкомнатной квартире, которую завод использовал и для подобных целей временного проживания, и как гостиницу. Но вот освободинлся коттедж, его отремонтировали, но к всеобщему удивлению работников завода, Донской в коттедж не въехал, и коттедж отдали кому-то другому, если мне память не изменяет, то какому-то многодетному рабочему.

Это озадачивало. Ведь никто бы не упрекнул Донского, если бы он занял коттедж, в котором, по мнению всех, директор и должен жить, — ведь подобные привилегии ему и по закону полагались (добавочная площадь), и по человеческим понятиям. Люди ведь чувствуют себя комфортнее, когда живут среди людей своего круга, посему как у них вызовет осуждение стремление директора завода жить в кругу остальных заводских и городских начальников? Было не понятно, чего Донской хотел...

Потом поступили сведения, что в очередном сдающемся девятиэтажном доме Донскому объединили в одну две квартиры — трехкомнатную и однокомнатную, и что заводской ремстройучасток ее отделяет. Уже сам факт, что директор поселился среди рядовых работников за-

вода, пусть даже и в нестандартной квартире, заставлял смотреть на Донского как на белую ворону среди начальства. В его искренность не верилось в связи с уже начавшимся тогда всеобщим стремлением начальства к благам и к изоляции от народа, чтобы нормальные люди эти блага не видели. Посему на заводе (да и мною, чего греха таить) охотно воспринимались слухи, что квартиру Донскому наше РСУ отделявает как-то очень шикарно, а потом прошел и слух, что Донскому в квартире построили сауну с бассейном. Я не представлял, как это технически можно было сделать в стандартной квартире, но слух упорно муссировался.

И вот как-то поздно вечером возвращаюсь я с дачи, а Донской перед домом прогуливает своего эрдельтерьера (кличку и сейчас помню — Лана). Я поздоровался, он что-то пошутил насчет дачников, я ответил, завязался разговор на ходу (я получил квартиру в следующем доме, поэтому мы жили по соседству), и тут черт потянул меня за язык и я спросил, правда ли, что он у себя в квартире построил сауну с бассейном? Донской аж опешил: было видно, что он чрезвычайно огорчился и расстроился.

— А ну пошли со мной! — скомандовал он.

— Куда?

— Мою квартиру посмотреть!

— Да что вы, Семен Аронович, да мало ли что люди болтают, да и некогда мне...

— Давай вперед без разговоров!

Он подозвал собаку и отконвоировал меня к себе на четвертый этаж, попутно здороваясь со встречавшимися соседями. Открыла Нелли Степановна, мне было ужасно стыдно, я разулся, хотя мне и предлагали этого не делать, однако я и так чувствовал себя свиньей. Увидел я следующее.

Поскольку квартира не специально проектировалась, а получилась соединением двух, то в ней оказался очень длинный коридор, увешанный книжными полками, в торцах которого были кухни и санузлы двух квартир, а по бо-

кам были двери в три комнаты: спальню хозяев, спальню дочери и зал. Вообще-то я полагал, что у шефа должен был быть и кабинет, ведь и лишняя площадь давалась для этого, но Донской спроектировал разумнее: между двумя комнатами была снята перегородка, вместо нее РСУ отлил несущую потолочную балку и получился зал метров на 30. В нем, в углу, и стоял рабочий стол Донского, а в центре был очень большой обеденный стол. Мне это решение очень понравилось, ведь у нас с женой всегда была проблема невозможности пригласить на праздники столько гостей, сколько хочется, поскольку в стандартную комнату не вместишь более полутора десятка. А Донской мог без проблем посадить за стол более двадцати! В то же время он же не будет работать, когда в доме гости, а когда их нет, то под кабинет и зал вполне годится. Строго говоря, из-за низких потолков зал на вид получился очень низким — как подвал, но это ничего — выпьешь, и перестанешь этот архитектурный недостаток замечать, главное, что площадь была большая. Теперь о сауне.

Ванны и туалеты в его квартире были сохранены проектные, одна кухня была кухней, а вот во второй плиты не было, а стояла стиральная машинка и висело белье (его Нелли Степановна бросилась убирать), кроме того, там стоял деревянный ящик, где-то 600х600х1200. В верхнем торце ящика было круглое отверстие миллиметров 200, кроме того, этот торец состоял из двух половин с разъемом, проходящим через центр этого отверстия. Передняя стенка ящика была на петлях и открывалась как дверка. Внутри ящика была деревянная скамеечка, а под ней электроплитка — это и была «сауна». Нужно было раздеться, зайти в ящик, сесть на скамеечке и закрыть дверцу. При этом голова торчала над верхним торцом ящика, после чего обе верхние половины сдвигались так, что края отверстия в центре охватывали шею, и получалось, что тело в ящике, а голова снаружи. Включалась электроплитка, и температура внутри ящика поднималась до температуры сауны — тело грелось, а голова была холодная! Не знаю, насколько эта штука эффективна, но замысел был замечателен, по-

сколько в бане от высокой температуры в первую очередь страдает голова.

Все отделочные материалы в квартире были самыми обычными, единственно, наш РСУ и так работал тщательнее строителей, а тут еще и своему директору делали, так что выглядело все аккуратненько. И только. Мне было ужасно стыдно, я поспешил сбежать, не зная, как извиниться перед Неллей Степановной за неожиданное вторжение. После чего я, само собой, и при любом удобном случае, и по своей инициативе рассказывал всем, что я видел в квартире у Донского, пытаюсь как-то снять с себя вину за участие в глупых сплетнях, да и понимая, что Донской, пригласив меня, как-то на это и рассчитывал.

Потом прошло много лет, я в результате хитрой и наглой финансовой комбинации получил для завода очень много «халявных» денег, и мы развернули все виды жилищного строительства: помимо серийных девятиэтажек строили и дома по индивидуальным улучшенным проектам. А после развала СССР стали строить и новый поселок частных коттеджей, причем строил их завод, и он же выдавал беспроцентный кредит с зачетом трудового стажа при погашении. Донской вроде заинтересовался, но строить себе коттедж в первой серии категорически отказался — сначала эти коттеджи построили десятку или двум лучшим рабочим и инженерам завода, а уж потом и ему. Казалось бы, уже весь СССР захлестнула алчность, человекообразные животные гребли под себя кто сколько мог, но Донскому по-прежнему было важно, как на него будут смотреть его подчиненные.

Теперь о его отношении к барахлу. Я бы не сказал, что Донской был к нему совсем уж безразличен, как и я, впрочем, скорее даже он ценил какие-то красивые или особо качественные вещи, но при этом жестко придерживался принципа «не бросаться в глаза» — не выделяться среди остальных работников завода и в этом. Поговорим об одежде.

Я раньше, чем кто-либо на заводе, начал общаться с западными фирмачами, в основном из Европы (кроме Великобритании), видел, как и во что они одеваются, и, прямо

скажем, мой шеф на фоне их боссов выглядел не очень. Он всегда носил темно-серый костюм, светлую в полосочку рубашку и галстук, чистые черные туфли. Увидеть его одетым по-другому было практически невозможно, эта одежда у него была чем-то вроде военной формы. Разве что в праздники костюм был черным или более темным, рубашка белая, галстук более броским, а туфли более сверкающими. А наши западные торговые партнеры одевались броско — в цветные или клетчатые пиджаки, куртки, яркие рубашки, короче, шеф среди них выглядел, как лопата в цветочной клумбе. И не один он.

За границей советского делового человека можно было узнать за квартал именно по этой серенькой униформе. Меня это не радовало — обидно было за державу. И эта обида длилась практически до момента, пока мы, кстати, вместе с нашими люксембургскими партнерами, не попали в ЮАР, а это страна, где белое население состояло из буров и англичан с их традициями. Так вот, еще в аэропорту Йоханнесбурга мне все аборигены показались какими-то близкими, хотя я и не понял, почему. А потом хозяин принимающей нас фирмы, англичанин, повел нас на обед в английский клуб, членом которого он являлся.

Это был большой старинный особняк, с большими входными дверями. Я их открыл, пропуская Донского, и зашел вслед за ним, неся под мышкой папку с нашими бумагами. В холле стоял швейцар с бородой до пояса, и вот этот тип вдруг бросается ко мне, выхватывает у меня папку и швыряет ее на какую-то тумбочку в углу. Я опешил, а англичанин рассмеялся от моего вида и пояснил, что по английской традиции клуб — это место отдыха, и здесь нельзя заниматься делами, посему швейцар и отобрал у меня, как он подозревает, деловые бумаги, но на выходе он мне их отдаст. На стене лестничной площадки висел огромный портрет, само собой, королевы, на стенах залов картины на охотничьи, рыболовные или спортивные темы, в залах группами тусовались английские джентльмены. И тут я вдруг обратил внимание, что Донской как-то с ними слился, а вот наши люксембургские партнеры вдруг стали выглядеть, как

попугаи в еловом лесу. Причем сами англичане были одеты не только так, как Донской, но при этом что-то их с Донским роднило, и только потом я понял, что общим был стиль одежды, «не бросающейся в глаза» — негоже джентльмену привлекать к себе внимание одеждой, поскольку джентльмен обязан отличаться иными достоинствами.

В заграникомандировках мы с Донским очень часто делали покупки вместе, обычно в недорогих универмагах, но наш способ покупок отличался. Я, к примеру, мог купить три рубашки сразу, руководствуясь не столько их качеством, сколько ценой, а шеф на эту же сумму покупал одну, в более дорогом отделе и тщательно выбирая. Донской никогда не пропускал отдела по продаже галстуков и долго и осмысленно их подбирал. Я тоже, прикинув, какого цвета у меня есть костюмы и рубашки и руководствуясь тем, что в одежде у мужчины не может быть более трех цветов, покупал эту деталь туалета (раз уж я попал в этот отдел), и тоже на сумму, на которую я покупал три галстука, шеф покупал один.

Вообще-то, думаю, что это был его жизненный принцип — не очень ценя животные радости жизни, Донской, если хотел их получить, то стремился получить по максимуму. Поясню. У него был повышенный сахар в крови, но не очень большой, и, в принципе, он запросто мог бы целый день пить чай или кофе с одним или двумя кусочками сахара. Но он пил эти напитки только с сахарином. Причем пояснял мне, что делает это только для того, чтобы на каком-нибудь обеде или ужине спокойно есть десерт сколько душе угодно и не думать о последствиях.

Или другой пример. Я, честно говоря, удивляюсь людям, которые на укрепление здоровья тратят время жизни больше, чем оно тратится на болезни. А у нас на заводе был крытый плавательный бассейн и, чтобы иметь с него максимум отдачи, Донской стал всех загонять плавать хотя бы дважды в неделю для укрепления здоровья. Надо сказать, что только я выдержал всю его ругань и подначки по этому поводу и не ходил, поскольку мне это казалось глупой потерей времени, кроме того, я не терпел, чтобы меня застав-

ляли. А Донской ходил плавать каждый день, и я несколько недоумевал, как он может тратить столько времени на эту чепуху? Но выяснилось, что он, оказывается, тратит на бассейн очень немного времени, поскольку довел это дело до автоматизма: приехал, надел плавки, под душ, в бассейн и ну чесать от стенки к стенке, пока не проплывет свой километр на время, выскочил, душ, оделся и отбыл. И, надо сказать, действительно, я не помню, чтобы он когда-нибудь был на больничном, а я-то, в общем, бывал частенько... Так что и тут работал его принцип — хочешь получить удовольствие по максимуму, в данном случае — удовольствие от отсутствия болезней — подготовь это удовольствие.

Не хочу и вспоминать, но счет ресторанов, в которых нам с ним приходилось обедать или ужинать по приглашению принимающих фирм, нужно вести, скорее всего, на сотни. Мне приходилось участвовать в таких застольях и с другими начальниками, и кое-когда с отвращением приходилось видеть, как ведут себя дорвавшиеся до «халявы». Но Донской всегда ел с удовольствием (особенно если ему что-то нравилось), но всегда умеренно. Ну, а уж пил исключительно умеренно, даже я у него научился не отказываться от выпивки, а просто сильно недопивать из рюмки — и за каждый тост рюмку поднимаешь, не имея нареканий за отказ, и не перепьешь, а кто-то, если уж ему очень хочется выпить, — пусть пьет до дна.

Кстати, о Донском как о хозяине. Я на 18 лет младше Донского, кроме этого, у меня в Ермаке уже была устоявшаяся компания своих друзей-приятелей, поэтому в гостях у Донского я был всего несколько раз. (В те годы я и мысли не держал, что когда-нибудь буду писать о Донском, посему сейчас и не вспомню его ермаковских приятелей, знаю только, что близкими друзьями Донских были Масловы: Алла была закройщицей и потом директором Дома быта, а Виктор — мастером нашего железнодорожного цеха.) Поэтому я присутствовал у Донского в гостях не на обычных праздниках, а на каких-то официозах, на которые Донской приглашал и нас, своих замов, по-моему, на его 60-летие и на новоселье.

В моем кругу всегда было принято, что как только мы разместимся за столом, я, как хозяин, должен скомандовать: «Наливаем!» — и налить ближайшим соседям. И все остальные гости наливают себе и соседям. А у Донского не так. Он сам обходил всех по кругу и всем наливал только сам, лично. Возьмешься за бутылку помочь ему, а он искренне обижается: «Чего хватаешься? Что — я тебе не налью?!» А нас, гостей, человек 30, он всех обошел, выпили, он что-то в рот бросил и опять пошел по кругу наливать. Меня это всегда смущало — он же не просто директор, он на много старше нас, а бегаёт как официант. Но у него был такой менталитет — он хозяин, он должен гостей потчевать, вот он и потчевал.

Теперь о его увлечениях и развлечениях. Вообще-то человеку, у которого есть Дело, есть завод, никакие другие увлечения и развлечения просто не нужны. И не потому, что на них не хватает времени — было бы желание, а время найдется, а потому, что они все менее интересны, нежели собственно Дело. Сейчас телевидение заполнили глупейшие сериалы и шедевр человеческого идиотизма — передачи типа «За стеклом». Миллионы людей сидят и часами убивают свою реальную жизнь, плясь на чью-то выдуманную. Ну почему бы сразу не залезть в петлю? Почему вы своей собственной жизнью не живете? Я не против развлечений, однако они нужны тогда, когда тебе нужно дать отдохнуть мозгам, уставшим от собственного Дела. Но сколько среди зрителей этих шоу людей, у которых мозги действительно устали от реальной жизни и их нужно переключить на анализ телевизионных помоев? Мизер! Поскольку те, кто реально живут, и для отдыха мозгов найдут более интересное развлечение, а остальные фанаты сериалов и шоу-мусора — это самоубийцы, это овощи, ожидающие у телевизора, когда они созреют для крематория.

Поскольку я был всего лишь товарищем Донского, а не его другом или приятелем, то я плохо знаю, как он проводил свободное время. Дачи у него не было, на рыбалку он не ходил — это точно. Читал он много, но тогда чтение было самым распространенным развлечением. Сотни

часов мы провели вместе в аэропортах, полетах, а первое время даже в одном гостиничном номере. Разумеется, мы обсуждали очень многое, а когда деловые темы бывали исчерпаны, то говорили и о всякой всячине. В вопросах истории я его, само собой, превосходил, поскольку увлекался ею, но в вопросах общей литературы он мне ничуть не уступал, более того, поскольку модные и популярные новинки он читал прямо в толстых журналах (достаточно дефицитных в то время, несмотря на их огромные былые тиражи), то порою и мне давал форы в суждениях на литературные или научно-популярные темы. А поскольку он был всегда трезвый собеседник, то, если он был расположен к разговору, разговаривать с ним было всегда интересно. Помнится, это он мне сказал, что «Доктора Живаго» и «Котлован» умному человеку в руки брать не стоит, но в то время об этих романах вопили как о шедеврах, и я все же попробовал их читать, быстро убедившись, что шеф и тут оказался прав.

Он числился охотником, выезжал, по меньшей мере, на открытие охоты. Правда, как-то он мне высказался в том смысле, что в его положении большого начальника нужно иметь какое-то хобби, чтобы не выглядеть белой вороной среди другого начальства, вот он и купил ружье. Я потом тоже купил ружье и тоже один раз выехал на открытие охоты. Рассказывать об этом, после выхода на экраны фильма «Особенности национальной охоты», нет особого смысла — все было примерно так же. Разве что в нашем охотколлективе женщин и близко не должно было быть — это был святой, душевный, мужской союз. Да и командовал «налить» не сдержанный Донской, а тогдашний председатель охотобщества Вадим Примаков. Был я еще, тоже с Донским, в Баян-Ауле на охоте на архара. В целом архары оказались хитрее нас, хотя одну козочку наша толпа все же добыла, но это опять-таки никак не повлияло на душевность застолья у костра на фоне красивейших гор. Донской попросил поставить его на номер, где он спокойно любовался природой, по-моему, даже патроны не вложив в патронники. Я по отношению к нему оказался более азартным —

лазил по горкам и даже дважды стрелял, правда, с тем же, что и у Донского, результатом.

Могут сказать, что я был более азартен, так как был более молодым. Не думаю, поскольку когда в одну из первых поездок за границу я как-то вечером заказал принимавшей нас стороне просмотр запрещенных в СССР порнофильмов, то Донской в номере не остался — все инстинкты у него были в норме. Повторю, и удовольствие от их удовлетворения он получал больше, чем другие, но он был, безусловно, счастливым человеком именно потому, что главное удовольствие он получал все же от своего Дела.

На виду

Однако я сильно увлекся описанием его личной жизни — той, которую люди не видели, — а он все же был человек публичный: на него постоянно смотрели тысячи глаз. Он об этом все время помнил и вел себя соответственно, причем он вел себя естественно, то есть никак не играя роль директора или отца коллектива завода. Он просто им был, и ему не нужен был какой-то особый антураж.

Я как-то по его заданию купил вагон мраморной плитки для отделки многочисленных саун завода, в которых он был только в порядке обхода цехов. В то же время в его кабинете от его предшественников ничего не менялось, разве что совершенствовалась оргтехника соответственно времени. Еще штрих. В те годы все начальство ездило на «Волгах» только черного цвета, а такси и «Волги» частного пользования были иных цветов. Это был стандарт: раз «Волга» черная, значит, едет начальник. Когда Донской приехал на завод, то сразу же потребовал, чтобы АХЦ и отдел оборудования обеспечили ему служебную «Волгу» либо серого, либо белого цвета — как у нормальных людей. Это, между прочим, была проблема, поскольку наши шоферы порою долго ждали на ГАЗе, пока с конвейера перестанут сходить черные «Волги» и пойдут обычные. Кроме того, ГАИ благосклонно относилось к черным «Волгам» и цеплялось к ос-

тальным, но Донской эту проблему своих водителей решил тем, что выпросил у обкома номера какой-то специальной серии — для начальников, но в глазах людей то, что он начальник, он никак не хотел подчеркивать.

Где-то в начале 90-х, уже в условиях начавшегося уничтожения экономики СССР, я договорился с японцами и предложил ему купить не «Волгу», а «Тойоту Круизер». Мало того, что с дизелем и повышенной проходимости, так еще и цена ее вместе с доставкой в морском контейнере была дешевле, чем тогда у «Волги», так как японцы прорывались на наш рынок. Донской меня обругал: «Что люди скажут? Что мы валюту, заработанную ими, используем для покупки автомашин под зад начальству?!» Между прочим, в это время мы, его замы, да и те начальники цехов, кому полагалась машина, уже ездили на микроавтобусах «Фольксваген», но он ездил на «Волге» и уазике. И только когда автозаводы СССР начали останавливаться, начальник внешнеэкономического отдела Сергей Харсеев уговорил его вместо уазика, которого Сергей не мог достать, купить ему «Мицубиси» повышенной проходимости, но я долго эту машину не видел, так как Донской по-прежнему ездил по городу и заводу на старой «Волге».

И вот как-то в субботу еду на завод на своей «Ниве» и меня обгоняет эта «Мицубиси». Я кивком поздоровался с шефом и его водителем, но когда пристроился сзади и увидел номер машины, то чуть не опешил. Подъехали к заводууправлению, и я подхожу к Донскому.

— Семен Аронович! Это кто же вам присоветовал выбрать на свою машину номер 666?

— А что в нем такого? — искренне удивился шеф.

— Это же «число дьявола»!

— А что это такое?

Будучи человеком сугубо практических дел, Донской презирал и совершенно не интересовался никакой мистикой. Я, правда, тоже не мог ему толком объяснить, что тут не так, посему шеф махнул рукой и пошел к себе в кабинет, видимо, тут же забыв о «числе дьявола».

Поскольку о подробностях и смысле его работы я напишу специально, добавлю к портрету Донского только формальные характеристики того, что он посвящал своему Делу.

Его рабочий день официально начинался в 8-45, а заканчивался в 18-00, суббота и воскресенье были выходными.

В будни он приезжал на работу в 8-00, с 13-00 до 14-00 ездил домой на обед, затем работал до 20-00 и ехал в бассейн, после чего, если ничего не случилось, как говорится, был свободен.

В субботу он приезжал на работу к 9-00, в 12-00 ехал в бассейн, а потом на обед, после обеда возвращался и в 17-00 проводил оперативку, после которой был свободен.

В воскресенье он приезжал к 9-00, но после 12-00 обычно уезжал, оставляя завод на главного инженера.

В отпуске или в командировке в пределах СССР, где бы он ни был, ему ежедневно дозванивалась заводская телефонистка и соединяла его с главным инженером и, если он видел в этом необходимость, то и с другими руководителями завода.

И так все 13 лет в Ермаке с редкими исключениями.

На заводе никто столько не работал, сколько работал он. И все это видели. А поскольку работа его была эффективна, то его глубоко и, безусловно, уважали все. Добавлю к этому, что в жизни он был скромным, никогда не выпячивал свою роль, не сторонился людей и не раздражал их какими-то своими избыточными привилегиями. В связи с этим его не то что любили, — вряд ли тут уместно это слово, — а считали «своим».

Давайте теперь оценим, что директору завода Донскому давало такое отношение к нему людей, — что это давало Донскому не как человеку, а как руководителю.

Более семидесяти лет назад американский исследователь Дейл Карнеги провел работу и написал книгу «Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей», которая и сама по себе небезынтересна и ценна высказываниями различных деятелей той эпохи, включая успешных ко-

мандиров тогдашней американской экономики. По нужно-му нам вопросу Карнеги пишет: «По мнению председателя правления фирмы «Болдуин локомотив уоркс» Сэмюэля Воклейна, «рядовым человеком легко руководить, если вы пользуетесь у него уважением и если покажете ему, что уважаете его за какую-либо способность, Самому Карнеги для обоснования способа, каким можно повлиять на людей, нужна только вторая половина этой фразы, и он не обращает внимания на то, что если начальник сам неуважаем, то как бы он ни демонстрировал свое уважение к подчиненному, толку будет очень мало. И, само собой, Дейл Карнеги не объясняет механизм того, как и за счет чего, благодаря уважению руководителя, появляется легкость в управлении людьми. Давайте мы этим займемся.

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ЦЕННОСТЬ УВАЖЕНИЯ

Начнем сначала. Вот вы руководитель, вам нужно исполнить свое Дело, а оно состоит из тысяч, а порою и миллионов более мелких Дел, каждое из которых для своего эффективного или просто исполнения требует ума не меньшего, чем нужно вам для исполнения своего Дела. Теоретически существует путь, при котором вы лично придумаете, как делать каждое мелкое Дело, и заставите каждого исполнителя именно так его и исполнить. Подсчитаем. Предположим, все ваши Дела для своего осуществления в сумме требуют 10 кг ума, а вы способны его выдать 1 кг в год. Следовательно, вы будете исполнять эти Дела 10 лет. Однако в жизни так не делается. Почему?

Если у вас найдется еще 9 подчиненных, которые свой килограмм ума присоединят к вашему, то вы исполните свое Дело за год, а если таких подчиненных будет 200, то вы управитесь за месяц. Таким образом, стоящая перед вами задача преобразовывается в следующий вид: вам жизненно необходимо привлечь к исполнению своего Дела ум своих подчиненных в максимальном количестве.

Теперь об этом количестве. У вас обязательно будет часть подчиненных, которых никакой силой не заставишь думать над их Делом, причем процент таких людей из-за общего оглупления людей непрерывно растет. Эти люди будут порою совершенно тупо исполнять конкретные распоряжения (отнеси туда, принеси то и т.д.), правила и инструкции. Их такая работа вполне устраивает уже в силу того, что на иную у них просто ума не хватит. И у вас будет какое-то количество подчиненных, причем не только ИТР, но и рабочих, которые способны присоединить свой ум к вашему. И, наконец, у вас будет толпа, которая будет поступать в зависимости от главенствующих в толпе идей: если толпа сочтет, что в данном случае правильно и умно работать как тупые, то она и будет так работать, если же она сочтет правильным присоединить свой ум к вашему и к уму умных, то значит, толпа будет стремиться это делать в силу способностей каждого члена толпы.

Вам надо начинать с присоединения к своему уму ума элиты ваших подчиненных. Толпа эту элиту уважает, поэтому завоеуете вы доверие элиты — вам останется немного и до доверия всей толпы. Как это сделать?

Первое, что приходит на ум, — элиту нужно купить. И надо сказать, как только начнете ее покупать, к вам в элиту тут же набегит масса тупой и алчной сволочи, как она набегала в элиту СССР. После этого первое, что эта сволочь сделает, — совершенно изолирует вас от действительной элиты: в жажде денег сволочь будет замалчивать, компрометировать и дискредитировать в ваших глазах тех, на кого вы действительно могли бы опереться. **Элита — это сплав ума и воли, посему она получает удовольствие от творческих побед, а сволочь — только от денег, от обладания барахлом.** И эта «сволочь в элите», вместо того чтобы присоединить свой ум к вашему, будет либо воровать идеи, либо требовать, чтобы вы ей указали, что делать, как и обычные ваши тупые подчиненные и по той же самой причине.

Реальную элиту покупать, конечно, тоже нелишне (стимулировать вознаграждением нужно и ее), но купить ее

очень трудно, если не невозможно. Заставить элиту присоединить свой ум к вашему можно только одним реальным способом — заставить элиту поверить в вас, т.е. добиться ее уважения. Вот об этом уважении в книге Дейла Карнеги и говорил С. Воклейн, и о нем скажет вам любой, кому приходилось исполнять трудные Дела.

Давайте рассмотрим абстрактный пример из военной области, который, к сожалению, был очень частой реальностью в Великой Отечественной. Предположим, что вы очень толковый командир стрелкового батальона, а ваш командир полка — уважаемый вами полковник. Он вам ставит задачу (ваше Дело) силами вашего батальона атаковать противника в лоб и попробовать вклиниться в его оборону, чтобы противник стянул к этому месту максимум своих сил. После чего полковник остальными батальонами полка прорвется в слабом месте в тыл врагу и уничтожит и его артиллерию, и те силы, которые будут атаковать ваш батальон.

Вы очень умный комбат, вы элита полка, вы весь свой ум используете для того, чтобы провести эту операцию с максимальным ущербом для врага и с минимальными своими потерями. Может, вы проведете атаку в такое время дня и с такого направления, чтобы солнце светило противнику в глаза, может, вы ночью скрытно выкатите свою артиллерию на прямую наводку и, рискуя жизнью артиллеристов, с их помощью подавите огневые средства противника в момент, когда ваш батальон поднимется в атаку. Повторю, вы умный комбат, вы многое можете придумать. Затем вы закрепитесь на выгодных рубежах и будете отбивать атаки врага час или два, или три — до того момента, когда ваш полковник разгромит противника с тыла. Вы верите своему полковнику, вы уважаете его, вы знаете, что он свою часть Дела непременно сделает, следовательно, от вас требуется одно — напрячь весь свой ум, чтобы максимально эффективно сделать свое, порученное полковником Дело.

А теперь второй вариант — вы не верите своему полковнику, поскольку не уважаете его, причем неважно, за

что именно: за тупость, безволие или подлость. И у вас немедленно возникнет вопрос: вы-то, комбат, свое Дело сделаете, а он способен будет сделать свое?? Может, у него ума не хватит это Дело организовать, может, воли не хватит послать в бой какое-либо подразделение в нужный момент боя, может, он подлец, струсит и самоустранится от командования, только имитируя его из тыла, — вам это будет безразницы. Поскольку ваша судьба решится: противник подтянет силы и артиллерию, окружит и уничтожит ваш батальон вместе с вами. Что вам, комбату, делать?

Вы же умный, поэтому не откажетесь от исполнения порученного Дела, но оцените местность и, подняв батальон в атаку, добежите только до скрытой от противника лощинки и там заляжете, объясняя полковнику по радио, что «противник пулеметным огнем не дает вам головы поднять». И в этой лощинке подождете результат — сумеет полковник прорваться в тыл противнику или нет? Сумеет — тогда противник сам побежит и вы начнете его преследование, не сумеет — вы и ваш батальон, по крайней мере, мало пострадаете. То есть вы не будете делать Дело, порученное полковником, а только имитировать его. А что в данном случае придумаешь еще более умное?

Причем, возможно, полковник придумал гениальный и вполне осуществимый план и готов привести его в исполнение, но когда-то совершил подлость и потерял уважение — и теперь ему, неуважаемому, управлять очень трудно. Заканчивая с армией, скажу, что в ней иметь неуважаемых командиров — это действительно смерти подобно. Но и в мирной жизни эти принципы действуют неукоснительно — если вас не уважают, то руководить вам будет очень трудно, и никакой страх или вознаграждения уважения не заменят.

Ну, предположим, что полковник пообещал комбату высший орден за успешно сделанное Дело. Ну и что? Мертвому никакие награды уже не нужны (да их и не дают за проигранное Дело даже в мирной жизни), а если у неуважаемого полковника все же что-то получится, то это будет победный бой, а комбат в нем тоже участвовал, так что как-

нибудь все равно наградят. Вот и сами определите, сможете ли вы, неуважаемый, купить реальную элиту? И главное, зачем? Ведь вопрос решается просто — **если ты начальник, то веди себя так, чтобы тебя уважали, — вот и все решение проблемы с элитой.**

Интересно, что если тебя подчиненные уважают, то простят тебе очень многое — и твои слабости, и твою горячность, и непомерное употребление мата. Мало того, они простят и то, что ты временно не способен делать свое Дело из-за отсутствия надлежащей квалификации, — они будут за тебя работать.

Я с должности начальника цеха, с должности, отвечавшей, главным образом, за научные исследования технологии завода, в несколько дней стал замом директора по коммерции и транспорту. Сразу выяснилось, что все мои представления начальника цеха об этой должности нужно забыть, как наивные заблуждения юности. Можно сказать, что довольно долгое время я совершенно не мог исполнять эту должность хотя бы внятно. И в это время все мои подчиненные работали за меня — основную массу моих решений подсказывали мне они, причем подсказывали честно — никто «не тянул одеяло на себя», пользуясь моей некомпетентностью. Помню, меня убил вид горы финансовых документов на столе, которые я обязан был изучить и утвердить своей подписью. Я вызвал главбуха завода Х.М. Прушинскую.

— Христина Макаровна, я полный баран — я не представляю, что мне подписывать, а что нет. Нужно срочно меня как-то обучить основам бухгалтерского дела, иначе я заторможу всю финансовую работу завода.

— Слушай, у тебя сейчас полно дел по снабжению и транспорту — ты эти дела осваивай! А во всех этих документах ищи мою подпись — если я ее подставила, смело утверждай. По бухгалтерии у тебя проблем не будет, а освободишься — мы тебя научим.

Я за 8 лет так и не освободился, тем не менее ни я, ни завод не имели ни малейшего прокола в этой области, хотя

нас в середине 90-х замордовали непрерывными финансовыми проверками.

Теперь взглянем на уважение начальника глазами самого начальника. Он должен знать, как делать свое Дело, но очень часто его подчиненные, особенно в своих областях, тоже это знают или полагают, что знают. И они с исключительно благородной целью будут навязывать начальнику свой вариант его решения по Делу. Только что я написал, что это может быть и разумно, и благотворно.

Но только после того, как с этим решением **осмысленно** согласитесь вы, их начальник. Дело в том, что, во-первых, ваши подчиненные пусть и искренне, но заблуждаются в том, что прекрасно знают, что делать вам. Если вы директор завода, то принять компетентное решение по заводу можете только вы, поскольку, в отличие от своих подчиненных, вы и информацию получаете ту, о которой они порою просто не догадываются. И, во-вторых, отвечаете за весь завод только вы, а ваш подчиненный за него не отвечает. Между прочим, очень часто именно поэтому он так бесстрашно и дает вам советы.

Поясню на примитивном примере. Положим, у вас на предприятии одна грузовая автомашина и ее энергичный начальник нашел на стороне перевозки, которые дадут предприятию существенную прибыль. Он предлагает вам завтра задействовать эту машину по его плану. Но она завтра должна завезти на завод нечто, без чего завод завтра же и остановится, причем убытки будут на порядки превышать прибыль от левого заказа. Вы отказываете, но для начальника автомашины прибыль реальна, а убытки, о которых вы говорите, иллюзорны, состояние завода он не знает, но знает, что он часто отправлял машину с завода даже на неделю, и ничего не случилось. Если он вас мало уважает, то, по меньшей мере, будет болтать, что вы лопух, неспособный оценить выгодные проекты. Более того, не исключено, что он все же решится сам с утра послать машину в рейс, в надежде, что вечером она сделает перевозки и для завода. Если же вы эти поползновения пресечете, то

он к заданным ему вами перевозкам отнесется спустя рукава — он не будет прикладывать к ним свой ум потому, что будет считать ваше решение дурацким.

В реальных Делах это, между прочим, достаточно частый и тяжелый случай, поскольку в таком случае начальник уже в свою очередь перестает доверять подчиненному, не уважающему его. А это значит, что по любому Делу, порученному такому подчиненному и по которому у того есть собственное решение вашего уровня, вам, начальнику, надо будет устанавливать особый контроль и никогда нельзя будет сказать, почему это Дело провалилось, — то ли потому, что вы в самом деле ошиблись, то ли потому, что подчиненный не приложил к нему необходимый ум и отнесся к нему формально.

У меня с Донским разрешение подобного конфликта получилось как-то скорее автоматически, хотя я уже довольно детально занимался проблемами управления людьми. Началась наша совместная работа с того, что я, недовольный его решением, самостоятельно произвел кое-какие действия в области, в которой имел право действовать только Донской, и, само собой, нанес существенный вред ему и, следовательно, заводу. Потом я сделал все, чтобы этот вред загладить, и получилось это у меня очень хорошо, но я чувствовал, что он мне не верит, не верит, что я его по-настоящему уважаю. Так и было вначале, но он стал работать так, что не уважать его было нельзя, тем не менее с его стороны недоверчивое отчуждение ко мне сохранялось. Это выражалось, в частности, в том, что со мною он разговаривал более вежливо, чем с остальными, как-то подчеркнуто вежливо, как бы боясь, что в разговоре со мною он может проронить неосторожное слово, а я им воспользуюсь во вред ему. А я хорошо выполнял его задания и недоумевал — какого черта ему еще надо? Потом задумался над происходящим и как-то, оставшись с ним в его кабинете наедине, сказал:

— Семен Аронович! Я оставляю за собою право высказывать вам все, что думаю, по поводу ваших решений. Правда, я обещаю, что постараюсь это делать наедине. И я

хочу, чтобы вы знали, что я это буду делать до тех пор, пока вы не оформите свое решение в приказ или распоряжение. После этого (прошу вас верить мне в этом) я приложу все силы, чтобы ваше решение было претворено в жизнь наиболее эффективно. Я понимаю, что вся ответственность за завод лежит на вас, а не на мне, соответственно, я уважаю ваше право действовать так, как вы считаете правильным.

Как мне помнится, Донской явно удивился, несколько потеплел, согласившись со мною, но, как мне кажется, он мне все же не доверял еще несколько лет, пока не убедился, что я действительно поступаю так, как и обещал. Что тут поделывать — **доверия лишиться очень просто, восстановить его гораздо труднее.**

Мне кажется, что на то, на что у меня хватило ума, не хватило ума у маршалов Тимошенко, Буденного и Ворошилова. Это были прекрасные военные специалисты и настоящие солдаты, которым те же Жуков и Василевский и в подметки не годились. Особенно Тимошенко, который осенью 1941 года разгромил очень скромными силами 1-ю танковую армию немцев под Ростовом, а затем окружил и уничтожил 34-й пехотный корпус немцев под Ельцом — победы, которые и немцев ввергли в шоковое состояние, поскольку с 1939 года они ничего подобного не знали. Тем не менее, как только Сталин взял в свои руки дело планирования основных операций, «старые маршалы» были от этих операций отстранены, получив самостоятельные, но все же второстепенные должности. Этим фактом после войны воспользовалась генеральская серость, чтобы дискредитировать этих маршалов, оставляя неисследованными истинные причины такого решения Сталина.

А дело, скорее всего, в том, что «старые маршалы» его не уважали как военного специалиста: они действительно были талантливые полководцы, а он был штатский. В результате они ему, Верховному Главнокомандующему, пытались навязать свои решения, не понимая, что, не отвечая за всю войну, они не имеют права этого делать. Тот же Тимошенко ставил Сталину (есть такой факт) ультиматум —

или Сталин соглашается с действиями Тимошенко, или Тимошенко подает в отставку. Сталин в то время погасил возникший конфликт, но это был сигнал о том, что Тимошенко, по сути, в военных вопросах Сталина не уважает, а это значит, что Сталину трудно доверить Тимошенко руководство операцией, если Тимошенко не будет с ней согласен — он не приложит к этой операции свой ум и энергию.

Так что мне остается посоветовать всем читателям: даже если вы не уважаете своего шефа, то, во-первых, не делайте уж очень скороспелых выводов — может, это вы не правы. И в любом случае не показывайте ему своего неуважения, иначе он вынужден будет не доверять вам, а это недоверие может перевесить благоприятное впечатление от всех ваших талантов.

Теперь по поводу того, что значить «свой». Для яркости опять возьмем пример из военной области.

Вот, скажем, есть неуважаемый вами сухопутный генерал, который во время боя сидит где-то в тылу, в безопасном месте и дает вам приказы, в правильность и эффективность которых вы не верите, а все же относитесь к ним соответственно, поскольку за ошибки в его приказе будете расплачиваться вы, а не он.

А вот есть уважаемый генерал, и его приказы вы стараетесь исполнить добросовестно, приложив к ним весь свой ум и волю, поскольку верите, что они лучшие из всех возможных. Причем когда вы получите от него сложный приказ для себя, то это будет чем-то вроде награды — ведь этот уважаемый человек увидел у вас свойства, делающие вас способным исполнить сложное Дело. Вы будете «землю рыть», чтобы доказать (в первую очередь себе), что этот уважаемый генерал не ошибся, что вы действительно такой, как он думает. Именно это имел в виду цитированный Д. Карнеги Воклейн, когда утверждал, что человеком легко руководить, если показать ему, что вы уважаете его.

Но даже такой уважаемый начальник может быть «своим», а может им и не быть — оставаться просто уважаемым.

А вот командир подводной лодки. И вам, члену экипажа этой лодки, просто глупо сомневаться в правильности

его приказа, ведь за все ошибки этот командир расплатится вместе с вами. И если его приказ окажется губительным, то он будет губительным прежде всего для него самого — куда он денется с подводной лодки? Вот этот командир и есть тот, кто является для подчиненных «своим», правда, из-за специфики своей должности, поскольку судьба его подчиненных — это его судьба.

В мирной жизни стать «своим» для подчиненных, в общем-то, не сложно. Для этого нужно на любом месте устраиваться на всю оставшуюся жизнь — считать, что эта должность у вас последняя. Соответственно, из всех ваших действий и поступков исчезнет конъюнктурность, они приобретут долгосрочный основательный вид, который покажет вашим подчиненным, что вы не временщик, готовый выстроить свою карьеру на их судьбах, а тот, при ком они на пенсию уйдут. Соответственно, они поймут: раз вы с ними навсегда, то гадить ни себе, ни им вы не будете, и если что-то требуете, то это на благо всех, следовательно, ваш распоряжения приобретут соответствующее доверие и весомость. Вы станете «своим».

Кстати, на вашу карьеру это никак не повлияет, а если у вас будут умные начальники, то и убыстрит ее.

В случае с Донским на заводе все понимали, что в связи с его предельным возрастом его назначение в Ермак последнее в его карьере, следовательно, он с нами навсегда, а его разумное поведение — то, что он не отделял себя от коллектива и старался слиться с ним, — было дополнительным доказательством того, что он «свой».

Итожа тему, хочу еще раз напомнить, что уважаемым надо быть, а не играть роль — не сыграете! Ну раз обдурите людей, ну два, а потом все равно допустите или неверное слово или ухмыльнетесь некстати — и вас раскусят. И тогда можете с трибуны говорить правильные слова, каждую неделю устраивать корпоративные вечеринки, подчиненные будут вам улыбаться и лебезить, принимать от вас помощь и подарки, а сами думать: «Сука! На нашем горбу хочет в рай въехать и нас за идиотов принимает!».

Должен повторить то, с чего начал книгу и вкратце остановиться на все шире внедряемом способе исполнения Дела с помощью то ли рабочих скотов, то ли человекообразных механизмов. В этом случае производство должно быть предельно специализировано, автоматизировано и механизировано, а вкрапленные в него люди, по сути, являются устройствами, для замены которых на автомат или механизм еще не дошли руки. В этом случае разрабатываются подробнейшие инструкции того, что эти люди должны делать на рабочем месте — какие кнопки на станке или компьютере нажимать, в какой последовательности и в какое время. Считается, что за этим способом будущее экономики ввиду его кажущейся эффективности.

Цель этого способа противоположна тому, что рассматриваю я — я стремлюсь к уму начальника добавить ум всех подчиненных, а при этом способе гасятся и те умственные способности, которые у подчиненных еще остались. Собственно, это разные темы: я рассматриваю, как управлять людьми, а этот способ требует приемов управления рабочим скотом.

Этот способ эффективен за счет устранения человеческих ошибок, но ведь он начисто устраняет и творчество исполнителей, поэтому его эффективность может быть безусловной на отдельном производстве, но он самоубийственен для Дела в целом. Кроме этого, даже при таком способе управления никуда не деться от необходимости иметь людей, обязанных творить, а ими тоже надо управлять.

Потом, знаете ли, это какая-то очень недостойная человека задача — делать из людей скотов. А как с ними жить? Ведь со скотом комфортно себя чувствует только скот...

Не знаю, насколько это будет безусловно для вас, но для меня очевидно, что уважение для начальника — это то же, что и скрипка для скрипача (в конце концов, можно и губами набрынькать мелодию), и руководить людьми, не пользуясь их уважением к себе, очень трудно.

Напомню, что уважение вызывают ум и воля, но они людям в начальниках редко видны — люди видят поступ-

ки начальника. **И чтобы быть уважаемым, ваши поступки должны быть честными и справедливыми**, и, само собой, ваши решения по делу должны быть предельно эффективными.

Теперь давайте об их эффективности на примере того же С.А. Донского.

Свойство продукции начальника

Если человек что-то делает, то в результате его труда получается готовая продукция. Какую готовую продукцию дает начальник? Не возглавляемые им люди, а он лично?

Это его указания, в основе которых лежат его решения. Любая продукция характеризуется количеством и качеством, и о количестве продукции начальника нужно сказать несколько слов особо.

Свойство руководителя как работника таково, что он свою продукцию дает непрерывно, даже если за весь день рта не раскроет и ни единой подписи не поставит. Это мало кто понимает. Аппаратная бюрократия искусство избегать собственных решений довела до совершенства — и на согласование их пошлет «специалистам», и науку привлечет, и совещание соберет, и высоких начальников побеспокоит. И этой бюрократии кажется, если она «да» или «нет» не говорила, то, значит, и решения не принимала. Это не так, на самом деле, как только такой бюрократ получил требующий решения вопрос и не решает его, то, значит, он уже принял решение «не принимать по этому вопросу решения», а путать дело до тех пор, пока по нему не примет решение кто-то другой. Когда руководишь Делом, то это очень хорошо видно — на кого бы ты ни перекладывал решение, а ухудшится твое Дело, а не чье-то. Правда, могут быть случаи, когда полезно решение не принимать, но «решение не принимать решения» — это тоже решение. Такие случаи, к примеру, бывают при конфликтах в коллективе, когда бывает полезным подождать, пока он сам уляжется, а

не делать то, чего от вас с упоением ожидают конфликтующие стороны, — не влезать в эти дразги. Но в подавляющем числе случаев **начальник обязан дать определенную команду — это его работа.**

Причем дело тут обстоит так. Пока коллектив неопытен, пока начальнику не на кого положиться, команд приходится давать очень много, поскольку поступает очень много вопросов и начальник вынужден крутиться как белка в колесе. Но потом подчиненные учатся работать, из них отбираются и повышаются в должности наиболее перспективные, начальнику уже есть на кого положиться в частных Делах, и он постепенно принимает решения поручать принятие решений по этим Делах своим подчиненным. Объем распоряжений по внутренним вопросам резко падает до минимума, начальник разгружается по времени, но ему теперь в самый раз заняться поиском решений по перспективным вопросам, поскольку он все же работник, а не юный мичуринец, он тоже обязан давать продукцию, а не груши околачивать.

Теперь о качестве распоряжений. Качественное распоряжение — это такое, которое требует от подчиненных минимум сил и минимум денег для своей реализации, но дает максимально нужный эффект. Это, думаю, понятно.

Но, по моему мнению, плохо понятно другое — невозможно добиться 100%-ного качества управляющих распоряжений. Добиться от рабочего 100%-ной качественной продукции и можно, и нужно, но в отношении руководителя ставит такую цель только тот, кто не понимает сути его работы. В свое время меня раздражали безответственные болтуны — ученые, писатели, журналисты, — оценивающие те или иные действия руководителей. Из критики этих умников получалось так, что руководители отклоняют множество прекрасных вариантов своего решения и специально выбирают наихудший из возможных. Конечно, бывает и так, что у руководителя действительно имеется множество прекрасных вариантов решения, но чаще бывает так, что ему приходится выбирать плохой вариант

из множества просто отвратительных. И в том, что он все же действует, его заслуга, поскольку действовать надо, а среди факторов, влияющих на результат решения начальника, множество таких, какие трудно и предсказать, и оценить заранее.

В первую очередь, это **непредсказуемость изменений тех условий, в которых в будущем будет исполняться твое распоряжение**. Во вторую очередь, **непредсказуемость людей**, как твоих подчиненных, так и тех, с кем им придется работать. Уже эта непредсказуемость заполняет рабочий день. Уже не помню, кто именно из моих заводских товарищей как-то высказал тонкую и точную мысль, что если бы все было «как планируется», то нам, начальникам, на заводе нечего было бы делать. Действительно, приказы даны, инструкции утверждены, чертежи и технологические документы выданы — что нам на рабочем месте делать? А приезжаешь в кабинет... и начинается, и еще и благодаришь, что ночью не стали звонить. Правда, мне скажут, что все это от малограмотности начальников, а вот если бы они освоили то, что напридумывали высоколбые ученые, да тщательно и подробно взвесили все обстоятельства, то вот тогда!

Тогда руководители вообще никогда ни одного распоряжения не дали бы, поскольку болтать можно бесконечно, особенно если болтовня касается того, что может случиться, и разных тонкостей второстепенных вопросов. Однако между учеными и иными посторонними умниками и руководителями есть принципиальная разница, которую умники не видят. Что происходит, когда умник болтает и болтает, обсуждая какой-то вопрос? Правильно, он за эту болтовню получает деньги. А что происходит, когда начальник болтает и болтает? Правильно, его подчиненные сидят без Дела. И чем дольше они в простое, тем хуже он как начальник.

Уже не помню, анекдот это или реальный рассказ. Сидит солдатик под казармой и кемарит, на него натывается старшина.

— Почему без дела?

— Так ведь нет никакого дела, товарищ старшина.

Тот задумался, но ничего придумать не смог.

— Тогда возьми нож и хотя бы палочку постругай!

В этом анекдоте не придурь старшины, а сознание им своей вины: он плохой начальник, раз его подчиненные на работе ничем не заняты, поскольку он, начальник, нужен именно для того, чтобы они работали. Их простой — его никчемность. Это нетерпимо!

И должен сказать, что отношение нормальных руководителей к бездеятельности своих подчиненных именно такое, и именно по этой причине. У меня у самого такое же отношение к этому вопросу. С одной стороны, я сам не терплю, когда у меня над душой висит начальник или контролер, посажу и сам не люблю висеть над душой у подчиненных — предпочитаю дать задание и срок исполнения, а как именно они спланируют свое рабочее время, — их вопрос. Но с другой стороны, отсутствие у подчиненных работы всегда было мне укором, а ведь в жизни и такие ситуации случаются. В таких случаях, если это возможно, я предпочитаю отправить их домой — пусть лучше гуляют, чем бездельничают на работе.

Тут ведь так. Человек проявляет себя как человек, то есть живет человеческой жизнью, во время своей деятельности, кроме этого, во время работы он совершенствует и свой ум, и свое мастерство. Вывести его на работу и не дать ему жить — это нехорошо! Кроме того, подчиненные очень быстро привыкают, что работа — это место отдыха и болтовни, а отучить их от этого очень трудно. И заметьте, я ведь говорю вам о побочных особенностях простоя подчиненных, но ведь есть же еще и Дело, и в первую очередь оно не делается!

В этом резкое различие руководителя, отвечающего за Дело, и болтуна, считающего себя интеллектуалом. Для болтуна его болтовня — это нечто высокоценное, для руководителя **любые обсуждения любых вопросов — это информационный мусор, если они не отвечают на вопрос, как в данном случае поступать.** Какое распоряжение должно последовать для подчиненных? Дело ждать не будет!

ОБ ОШИБКАХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ И БЕЗОТВЕТСТВЕННЫХ БОЛТУНАХ

И это требование Дела действовать вынуждает руководителя не ожидать конца обсуждения вопроса и принимать решение порою всего по нескольким параметрам, которые он сочтет достаточными, чтобы отдать приказ в данной конкретной ситуации.

Предположим, нам нужно двигаться, и чтобы понять, куда, нужно учесть тысячу различных факторов. Болтуны охотно возьмутся их обсуждать и будут умничать бесконечно. Возможно, что при анализе всей тысячи параметров выяснится, что двигаться надо на северо-восток, но анализ всей тысячи займет годы, а начальник не может допустить, чтобы Дело не делалось годы. Поэтому он по десятку факторов дает приказ двигаться, и если эти факторы указывают на север, то двигаться туда. По мере приближения к цели все параметры станут более точными, они проанализируются в более полном объеме, и тогда последует уточняющая команда — двигаться на северо-восток.

Кроме этого, по ходу исполнения Дела возникают ситуации, когда условия цейтнота и думать не дают — решение приходится принимать на уровне подсознания, т.е. на основе каких-то знаний и опыта, которые конкретно и вспомнить не успеваешь.

Возьмем такой пример. Воинское подразделение движется колонной, и вдруг боковой дозор докладывает о противнике. Командир немедленно командует: «Направление вправо. К бою! Огонь!». Потом умники разберут, что если бы он тщательно проанализировал ситуацию, провел дополнительную разведку, то смог бы принять более правильное решение и скрытно отвести подразделение на более выгодные рубежи и т.д. Может быть. Но даже если он и ошибся, то ошибся добросовестно, а вот если бы он просто остановился для обдумывания и дал противнику бить вверенные ему войска неразвернувшимися, в колонне, то

это было бы преступлением, которое для болтунов является абстрактным, а для руководителя конкретным.

Я обращаю на это внимание, поскольку в этом вопросе существует непонимание между руководителями Дела и толпами безответственных советчиков и болтунов-профессионалов, причем их полно не только в каких-то институтах или СМИ, но и в управляющих конторах фирм. Но что обидно, люди Дела при этом ведут себя пассивно, что только увеличивает спесь болтливых придурков.

Я хочу дать пример того, как Донской научил всех нас приему, который необходимо применять в таком случае.

Где-то в начале директорской карьеры Донского, но уже после того, как он успел наступить в Москве на очень многие мозоли, начальник ВПО привез к нам на завод комиссию ученых. Привез для того, чтобы потом их выводами козырять, дескать, наука подтверждает, что плохая работа завода это не вина главка, а результат плохой работы самих работников завода. Ученые день или два ходили по заводу, насобирали, само собой, миллион разных очевидных замечаний, после чего нас собрали в кабинете директора на оглашение научного вердикта.

Встал какой-то кандидат наук, по-моему, из Харькова, и начал читать перечень замечаний, банальных до тошноты, о которых и на заводе все, разумеется, знали, и в цехах. А в то время проблема была в том, что цех подготовки шихты № 2 (ЦПШ-2) был не способен снабдить цеха № 1 и № 6 шихтой в плановом объеме. Ну и «науку» понесло: там то сломано, там то не работает, там прогулов много, там рабочие на рабочих местах спят и т.д. и т.п. Дальше — выводы: необеспеченность плавильных цехов шихтой объясняется низкой трудовой и технологической дисциплиной. И рекомендации заводу: крепить трудовую и производственную дисциплину. (А мы без тебя, дурака, этого не знали?! Ты бы сказал, как ее укрепить, не имея к этому средств?) Докладчик с победным видом сел, чувствуя, как удачно он «перевел стрелки» с министерства на завод. Зашелестели своими бумагами остальные члены комиссии, в свою очередь готовые рассказать нам про необходимость укрепления

трудовой и производственной дисциплины. Но тут взял слово Донской.

Вообще-то, повторю, такие «разборы полетов» для нас не были новостью, и по опыту работы с Топильским я предполагал, что последует что-то в его духе. Топильский обычно тут же присоединял свое мнение к мнению комиссии и начальства и начинал говорить, что вот он тоже каждый день требует от начальников цехов крепить дисциплину, а они не крепят. Он говорит, а мы не крепим! Ну, вот что ему, директору, такому же умному, как начальство и комиссия, с нами делать?!

Однако Донской, с одной стороны покраснев, а это подсказывало, что он разозлился, с другой стороны каким-то нарочито спокойным и ласковым тоном вдруг спрашивает докладчика:

— А сколько вы в Харькове получаете?

— 350 рублей, — замявшись и не понимая, к чему этот вопрос, ответил ученый.

— Переезжайте к нам, я вас назначу начальником ЦПШ-2, гарантирую заработок в два раза выше и трехкомнатную квартиру в течение месяца. Вы укрепите трудовую и технологическую дисциплину в этом цехе, а мы поучимся у вас, как это делать.

Мы опешили от неожиданности, а у бедного ученого челюсть отпала, ведь предложение последовало абсолютно серьезно и 700 рублей в месяц в СССР были такими деньгами, от которых не отказывался никто, тем более тот, кто зарабатывал 350. До ученого, надо сказать, мигом дошло, чем болтовня отличается от работы, — он начал юлить и объяснять, что не может принять это предложение. И тут Донской совершенно демонстративно поскутнел и выразил на лице крайнюю степень презрения: о чем говорить с болтуном, который за свои слова не отвечает? Перевел взгляд на очередного члена комиссии — что у вас?

Тот понял, что и ему после доклада последует предложение, от которого трудно отказаться, поэтому запихнул свои бумаги в папку и стал от себя невнятно мямлить, что положение очень сложное, что так сразу сказать нель-

зя, что надо думать и т.д. За ним в том же духе высказались и остальные — о крепеже дисциплины они боялись упоминать, а ввиду такого поведения членов комиссии и начальник главка вынужден был «спустить вопрос на тормозах».

Напомню, что я на тот момент, мягко скажем, недолюбливал Донского, но здесь он меня восхитил: ну молодец! Это же надо так элегантно размазать по стене и комиссию, и начальника главка! Потом Донской часто рекомендовал меня как человека, способного найти нестандартные выходы из положения, но на этом совещании он сам показал, как это делается. И я, между прочим, рекомендую запомнить этот прием всем, кого подобная ситуация может коснуться.

Дело в том, что в примитивных умах понятие «образование» считается аналогом понятия «уметь делать дело». И уйма народу, заучив что-то или самостоятельно прочитав о чем-то, считает себя «специалистами» и «профессионалами», при этом они по своей глупости уверены, что то, что заучили они, никто кроме них не знает, а посему охотно вякают, что на ум взбрело, с уверенностью, что дают умные советы, которым остальные должны следовать. При этом они, со своими умными советами, если и не навредят вам прямо, то отнимут уйму времени на обсуждение их глупости с нулевым результатом — они глупости своих идей все равно не поймут. И вот тут нужно применить этот замечательный прием Донского — **предложить этим умникам самим, под свою ответственность свои идеи внедрить**. Тут сразу и выяснится, что болтать и дело делать — это разные вещи.

Помню, на этом пресловутом Первом Съезде народных депутатов, которые, в конце концов, и развалили Советский Союз, эти, ныне уже забытые либералы типа Гайдара, Попова и разных прочих буничей, постоянно вякали, что они, доктора и профессора экономических наук, ох как здорово умеют эффективно управлять промышленностью, не то что всякие там малограмотные директора. Этим они, в конце концов, достали депутата, если не ошибаюсь, Сомова, директора часового завода. Он им и предложил

взять у него под управление один цех завода и внедрить в нем свои «передовые методы». Какой вопль поднялся в стане либералов! Они стали кричать, что Сомов — последователь Мао Цзэдуна и хочет их, выдающихся интеллигентов, послать на трудовое перевоспитание, но у Сомова ничего не выйдет!

Однако вернемся к Донскому. Его поведение и в этом деле с комиссией, когда он, новоиспеченный директор, тут же стал на нашу сторону и стал защищать нас, своих подчиненных, и в других подобных делах не могло не впечатлить. И вот с таких, постепенно накапливаемых моментов, мне стало ясно, что как бы я к Донскому ни относился, но он «наш», он хозяин, он настоящий директор нашего завода. Что это не поставленный к нам сверху наблюдатель за нашей работой, а тот, кто работает вместе с нами.

Должен сказать, что у меня и в настоящее время на этом подходе к Делу главная причина конфликта с записными «интеллектуалами». Они порою блестяще, но без конца, анализируют какую-либо ситуацию, а вывод если и дают, то дают «вообще», без конкретики, на основе которой можно было бы понять, что в данном вопросе делать. Когда же я всего по нескольким принципиальным положениям даю конкретный вывод, то натываюсь на возмущения «интеллектуалов»: как я смею делать выводы, «не изучив все те знания, которые накопило человечество»? Им и в голову не приходит, что когда нужно делать Дело, то руководителю просто наплевать на весь тот мусор, который успели нагрести по этому вопросу безответственные болтуны и который они называют «знаниями».

Ну, положим, то или иное исходное положение, взятое мною в расчет, можно трактовать по-другому, ну и что? Как это влияет на точность моего вывода? На это болтуны ответить не могут, для болтунов так: раз на первом этаже в крайнем окне стекло разбито, то, значит, все здание нежилое.

Заканчивая это отступление, подытожу. Ошибки никогда не красят, не красят они и руководителя, особенно если учесть, что при тех же умственных недоработках ошибки дорожают пропорционально уровню начальника. Но

ошибки неизбежны, поскольку вызваны объективными обстоятельствами, кроме того, **ошибка начальника — это пусть и дорогая, но всего лишь ошибка, а бездеятельность начальника — преступление.**

Как ваши собственные ошибки будут оценивать ваши начальники, предсказать нельзя, а вам же, полагаю, полезно руководствоваться следующим.

Если причина ошибки ваших подчиненных в лени или расхлябанности, их нужно наказывать, если в глупости — менять подчиненного на умного. Если подчиненный нормальный человек, то в любом случае полезно поставить себя на его место и прикинуть, а смогли бы вы сами принять более точное решение? Если и вы бы не смогли, значит, вам обоим эта ошибка должна послужить уроком, а если смогли бы, то, значит, тут доля и вашей вины — вы не успели обучить подчиненного правильным решениям. Вообще, как и в любых своих действиях, в этих тоже нужно поступать по справедливости и, главное, понимать, что **лучше пусть подчиненный ошибется, чем будет оставаться безучастным** и, как большинству всех подчиненных кажется, невиноватым. Это самая большая их вина.

А теперь вернемся к причинам высокого качества продукции Донского — к причинам высокой разумности его распоряжений.

ОБЩИЕ ПРОБЛЕМЫ РУКОВОДИТЕЛЯ

Для начала вновь напомню, что процесс изготовления начальником своей продукции не отличается от рабочего процесса любого работника и состоит из трех этапов: оценки обстановки, принятия решения и действия (отдачи приказа или распоряжения). Соответственно, для получения качественного результата этого процесса необходимо, чтобы начальник в достаточном объеме и надлежащим образом проанализировал информацию по вопросу, по которому отдает приказ, перебрал все возможные варианты решения по нему и выбрал из них наилучший, после чего

объявил свое решение исполнителям, способным претворить это решение в жизнь. Все просто, но при руководстве конкретным руководителем конкретной организацией, исполняющей конкретное Дело, возникают проблемы. Рассмотрим их перечень.

При получении информации, необходимой для оценки обстановки, возникают три основные проблемы.

Во-первых, начальник неопытен, в связи с чем не способен ни оценить информацию, ни запросить необходимый объем ее. Вы же должны понимать, что сам факт назначения любого человека на должность еще не означает, что этот человек способен ее исполнять надлежащим образом. Это как в любой профессии; положим, вас, прочуввав полгода, допустили до самостоятельной работы слесарем или токарем и вы начали работать, но асом вы станете лет через 10, да и то, если будете стараться им стать. Правда, рабочим, помимо мозгов, нужно оттренировать и руки, поэтому и процесс идет медленнее, но зато рабочим обычно присваивают разряды, и по этим разрядам можно как-то формально оценить их профессионализм, а у руководителей процесс роста профессионализма может идти быстрее, но зато отсутствует формальная оценка их мастерства. Но в общем, если у вас есть немного ума, то, получив любую новую должность, вы должны понимать, что как работник вы еще очень некомпетентны и вам нужно учиться и учиться. В том числе, учиться и оценке получаемой информации.

Скажем, у вас на экране монитора высветились числа, что запасов какого-то вида сырья у вас осталось на три недели. Что вы должны предпринять? Ваши действия будут зависеть от множества факторов, которые нужно учесть и о которых высококвалифицированный руководитель данного Дела (повторю, данного Дела, поскольку в другом Деле все может быть по-другому) обязан знать. Если это месяц май, то можно и не суетиться, поскольку летом и у железной дороги, и у рудников редко бывают сбои в работе, а если это в ноябре, то нужно объявлять тревогу, поскольку возможные метели могут прервать работу рудников и

железной дороги, кроме того, в этот период подвижной железнодорожный состав будет перегружен перевозками топлива. Нужно представлять условия договора и с поставщиком, и с перевозчиком, возможность перехода на выпуск другой продукции с задействованием другого сырья и т.д. и т.п. И такие знания в данном Деле нужны чуть ли не по каждой поступающей информации. Хорошо если предшествующий опыт уже накопил в памяти достаточно программ для обработки подобной информации, но любое новое Дело обрушивает на руководителя лавину информации, с которой он раньше вообще не имел дела. **И перед руководителем встает задача, как можно быстрее научиться оценивать обстановку в порученном или взятом им на себя Деле.**

Во-вторых, очень часто просто необходимо и в любом случае не бывает лишним научить и своих подчиненных оценивать информацию, само собой, в первую очередь в их Делах, а поскольку вам масса информации поступает через ваших подчиненных, то и в вашем Деле. Они должны уметь предварительно оценить информацию и дать начальнику только то, что тому в самом деле необходимо, а не валить на него в сыром виде весь поступающий информационный мусор.

В-третьих, необходимо разработать систему фильтров для информации с тем, чтобы отсеять упомянутый информационный мусор и ложную информацию, иначе можно утонуть в массе ненужных для принятия решения чисел и словоизвержений. Ведь и оценка ситуации — это работа, а работа требует времени, и если вы будете вникать во все, что вам пришлют досужие источники информации, то просто ничего не будете успевать делать. Вы же работаете в бюрократической системе управления, в которой масса ненужных для дела отделов и работников, которые обязаны обозначать свою полезность написанием массы всяких отчетов, и чем толще эти отчеты, тем полезней вид этих инстанций.

Поработавшие в бюрократической системе управления знают, что **начальнику нужно писать письмо или**

иной информирующий документ не более чем на странице, причем чем выше начальник, тем короче должен быть текст, в идеале из двух-трех абзацев, сообщающих суть дела. Всю остальную информацию, если она требуется, прилагают в пояснительной записке. Так же примерно нужно готовить и устную информацию. У Донского, помню, была на этот случай дежурная команда: «Начинай с конца!» И только если суть предложения (Дела) была ему непонятна, то он предлагал ее пояснить.

С конца нужно читать и все толстые документы, включая специализированные работы, — сначала читать выводы, а уж если они интересны, то тогда и соответствующие главы. Помню, одно время меня замордовала довольно рутинная работа писать отзывы на кандидатские и докторские диссертации, потом я обратил внимание, что все равно начинаю читать автореферат с последней страницы. Я разработал «рыбу» этого документа, научил секретаря, что нужно делать, а потом только подчеркивал фразы в автореферате, которые секретарь должна впечатать в текст, и она вполне с этим делом справлялась — помогла паре сотен стать «остепененными учеными».

Следует сказать, что установка фильтров для отсеивания мусорной информации — дело сугубо индивидуальное и его надо решать применительно к условиям данной должности и Дела. Если вы перестараетесь, то тогда и полезную информацию не получите.

Самое разумное — **это держать в курсе интересующих вас проблем всех своих непосредственных подчиненных**. Они, зная, что интересуется шефа, будут участвовать в сборе и оценке необходимой вам информации и поставлять вам то, что действительно необходимо, то есть вы устройте фильтр из множества компетентных и заинтересованных лиц.

В СССР все предприятия и институты обязаны были делиться информацией друг с другом, так вот, помню, что не прочел в официальных бюллетенях научно-технической информации в научно-технических журналах ничего, чтобы до этого не узнал от коллег, причем с их компетентны-

ми комментариями («дело стоящее» или «херня»), отсутствующими в публикуемой информации.

Есть и **еще проблема** — **ложная информация**. Говорят, что по статистике при столкновении легкового автомобиля с препятствием самое опасное место в салоне — рядом с водителем, самое безопасное — за его спиной. Объясняют это тем, что водитель инстинктивно вертит руль так, чтобы увернуться от объекта, с которым он сталкивается. И все подчиненные, докладывая начальнику, «вертят руль» так, чтобы их вина в проблеме была минимальной, а заслуга в ее решении максимальной, посему, если правдивость их сообщений не проверять, то они вам такой «лапши на уши навешают», что вы ни одного правильного решения не примете. А такая проверка, между прочим, тоже занимает время.

Это проблемы, которые обязательно возникают на первой стадии работы — на стадии оценки обстановки.

Теперь проблемы при принятии решения. Я бы выделил их две.

Во-первых. В любом случае решение принимается путем выбора лучшего из всех возможных вариантов, и чем более вы опытни, тем больше вариантов у вас есть на выбор. Надо сказать, что новое, творческое решение, дающее более высокий эффект, — это, безусловно, очень хорошо. Но поиск нового решения требует, как правило, больше времени, а при его внедрении возрастает риск ошибки. Творческое решение — это удовольствие любого работника, но на одних творческих решениях далеко не уедешь. **Основная масса проблем легко решается опробованными, надежными способами, и пока у вас дефицит времени, нет смысла их менять.** Но эти способы нужно знать, а вы новичок в должности — вы их не знаете. Вот это первая проблема.

Во-вторых, не только вы, но и ваши подчиненные, скорее всего, тоже еще не опытни в поиске решений, как в своем Деле, так и в вашем. Следовательно, и их нужно учить, и тут уже и не знаешь, что более важно: их учить или самому учиться, поскольку подчиненный, умеющий быстро нахо-

дить решения в своем Деле, не будет загружать вас своими проблемами — даст вам работать над вашим Делом, а подчиненный, умеющий решать проблемы и по вашему Делу, будет идти к вам с хорошим вариантом решения.

И, наконец, проблема при отдаче приказа.

Не буду тратить ваше время банальными сентенциями типа организации контроля, — это в диковинку только тем, кто сам никогда Дела не делал. На мой взгляд, **самая большая проблема внедрения своего решения в жизнь — это исполнители.** Сталинское «Кадры решают все» — это закон природы.

В каком-то старом шпионском фильме герой в исполнении актера Ножкина жарит шашлык и приговаривает с грузинским акцентом: «Возьми нежное мясо молодого барашка, возьми лучшие специи, возьми прекрасное вино — дай все это женщине, и она испортит тебе шашлык». Решение-то вы можете принять хорошее, но малокомпетентный, глупый, ленивый или безвольный подчиненный загубит вам его в два счета, или вам самому вместо этого подчиненного придется свое решение и исполнять. В то же время хороший подчиненный получит эффект, даже если ваше решение и не совсем удачное. Вот и возникает **проблема из проблем — где их найти, хороших подчиненных-то?**

Вообще-то сетования на плохих подчиненных — это видовой признак тупого бюрократа. У него, напомним, всегда кто-то виноват — или подчиненные, или начальство, а сам он — идеал работника. Возьмите, к примеру, президента и Госдуму — идеальные политики. Какие законы дают замечательные! А Указы! И как много! Одна у них беда — народ хреновый! Не исполняет замечательные законы и указы. Но это властные паразиты-бездельники, им такое вякать можно, от этого их ворованные деньги не убудут.

А у вас Дело, оно вас кормит. Что толку сетовать на подчиненных? От этого ни копейки не прибавится, а с учетом того, что это сетование занимает время, то и убудет. У вас один выход: работать с теми, что есть, обучая их, воспитывая и давая им Дела по их силам, одновременно оце-

нивая их, меняя и выдвигая для исполнения наиболее важных Дел наиболее способных работников.

А в общем виде эта проблема формулируется так: **вам нужно как можно лучше знать деловые способности своих подчиненных.**

Итак, получив под управление Дело в бюрократической системе управления, вам необходимо решить следующие основные проблемы:

- **научиться оценивать информацию;**
- **научить оценивать информацию своих подчиненных;**
- **поставить фильтры мусорной и лживой информации;**
- **научиться принимать решения;**
- **научить принимать решения подчиненных;**
- **узнать деловые качества подчиненных.**

Повторю, эти проблемы встают перед любым руководителем, но перед Донским они встали в гипертрофированном виде, так как Ермаковский завод ферросплавов на момент вступления Донского в должность представлял собой жалкое зрелище. И Донской начал эти проблемы решать упорно и эффективно, хотя внешне, казалось бы, он не делал ничего такого, чего не делали бы руководители до него. Поэтому вам будет важно не на приемы управления обращать внимание — они общеприняты, — а на суть того, чего добивался Донской этими приемами, зачем он их применял!

СИСТЕМА СОВЕЩАНИЙ

Донской, в чем я теперь уверен, решил все вышеперечисленные проблемы системой совещаний — банальнейшим приемом.

Назначались эти совещания по мере возникновения проблем и длились до их решения, по времени проведения эти совещания обычно назначались «на послеобеденный прием», а список участников Донской составлял сам к каждому со-

вещанию. Эти совещания я и тогда считал разумными, хотя и полагал, что на них часто приглашаются лишние люди. Теперь о системе совещаний как таковой.

Как я уже написал, Донской приезжал на завод к 8-00 — за 45 минут до официального начала своего рабочего дня. В это время заканчивалась пересменка в основных цехах, и начальники цехов уже были в курсе дела работы цеха вечером и ночью. До 9-00 Донской с ними разговаривал по телефону, собирая вопросы, требующие его экстренного вмешательства. О сути его разговоров с начальниками ничего не могу сказать, поскольку, когда был сам начальником цеха, вынужден был находиться у себя в кабинете на случай его звонка, но в ЦЗЛ он мог позвонить только в случае, если бы мой цех сделал заводу пакость, а я старался такого не допускать, посему и подробностей разговоров с ним не помню.

В 9-00 начиналось совещание, которое называлось «аппаратным». В кабинете Донского собирались его замы и начальники отделов заводоуправления. Рассматривались в основном «пожарные» проблемы, данные о которых директор брал из журнала диспетчера завода, фиксировавшего все параметры работы цехов, и из утреннего разговора с начальниками цехов. Донской, исходя из этих и дополнительно поставленных специалистами заводоуправления вопросов, обсуждал и принимал решения, оформляя их в виде устных распоряжений своему аппарату.

В 12-00 главный инженер вел селекторную оперативку, в это время у телефонов сидели и слушали ее все руководители завода. Слушал ее и Донской, но, что характерно, если его предшественники вмешивались в эту оперативку и давали свои ценные указания, то от Донского я такого не помню — на этой оперативке слово главного инженера было непререкаемо.

В 18-00 в кабинете Донского собиралось вечернее совещание, на котором, кроме аппарата, присутствовали и начальники основных цехов. Обсуждались результаты за день, проблемы и планы на следующий день, директор принимал соответствующие решения.

Каждую пятницу после обеда проводилась общезаводская оперативка. Поскольку на ней присутствовали абсолютно все начальники цехов и отделов, то проводилась она в актовом зале. В президиуме сидел Донской, главный инженер и заводской треугольник: секретарь парткома, председатель завкома и секретарь комитета комсомола. Остальные сидели в зале: замы директора — в первом ряду, начальники цехов и отделов — кто где усядется, но места нельзя было менять, чтобы шеф быстро мог найти тебя глазами. Каждую первую пятницу месяца в это же время была расширенная общезаводская оперативка, в которой, помимо начальников цехов, участвовали и председатели цехкомов с парторганами и комсоргами.

Открывал эти совещания по пятницам директор кратким сообщением о состоянии завода и решении проблем завода вовне — в партийных и государственных органах. Затем с такими же краткими сообщениями выступали начальник производственного отдела и замы директора, которые, как правило, обрисовывали стоящие перед цехами проблемы на текущей неделе и планы на будущую. После их выступлений директор расспрашивал упомянутых замы начальников цехов и отделов о сути проблем, принимал решения, назначал (чаще они принимались самими исполнителями) сроки реализации решений. Затем по очереди опрашивались все присутствующие на наличие у них вопросов, шло обсуждение этих вопросов с обязательным принятием по ним решений.

По итогам каждого месяца проводился разбор себестоимости в цехах — рассмотрение итогов работы цеха за месяц. В основных цехах это совещание проводил директор, в остальных — главный инженер и замы. На этих разборах присутствовали все старшие итээровцы цехов и начальники всех отделов заводоуправления.

Еще при вступлении в должность Донской в течение нескольких месяцев, что называется, «облазил» весь завод от подвалов до крыш и, как мне кажется, вряд ли кто знал устройство завода лучше, чем он. Тем не менее, раз в неделю он обходил по графику очередной цех — все его участ-

ки. Кроме этого, проведя утреннюю оперативку, он обычно ехал в цеха, в которых проводились какие-либо важные работы — освоение новой продукции, реконструкции, крупные ремонты, ликвидации крупных аварий и т.д. Так что любой работник завода без проблем мог встретиться с директором прямо у себя в цехе, но Донской ввел еще одно совещание, которое имело очень мало аналогов (на других заводах я о таком не слышал) — встречу с трудящимися.

Она проходила по графику, по которому Донской каждую неделю встречался с коллективом очередного цеха. Встреча назначалась на 17-00, наша, начальников цехов, задача — объявить всем, что на этой неделе в цех придет директор, и все. На встречу с директором приходили те работники, кто хотел, никакая обязательность не допускалась. Донской приезжал с референтом, председателем профкома, секретарем парткома и замами по быту и кадрам. Он начинал с краткой оценки состояния данного цеха, а потом слушал вопросы к себе. Вопросы могли быть самые разные, кроме личных, — по личным вопросам он принимал в субботу.

И еще одно, довольно оригинальное совещание, о котором я мало что могу рассказать, — совещание с бригадиром. По-моему, раз в квартал в заводском доме культуры на втором этаже накрывались столы для чаепития, где-то часов в 19-00 приезжал Донской, и прийти попить с ним чаю мог любой бригадир завода (на заводском жаргоне — «бугор»). Как я теперь понимаю, у Донского с буграми была какая-то договоренность держать в тайне то, о чем они говорили на этом совещании. Я так полагаю, поскольку не вспомню ни единого случая, чтобы Донской в своих решениях упомянул об этой тайной вечере, кроме этого, я помню, что несколько раз попробовал полюбопытствовать у бригадиров своего цеха, о чем они там шепчутся с директором, но мои бугры от прямого ответа ушли.

Тогда я был уверен, что Донской пиарит себя, правда, в те годы мы этого умного слова «пиар» не знали и выражались по-русски — «дешевая популярность». Но тут надо сказать, что популярность этими двумя последними со-

вещаниями он себе, безусловно, завоевывал, но главным образом тем, что абсолютно игнорировал все рекламные трюки. Предшественник Донского, Топильский, на общезаводских собраниях или профсоюзных конференциях явственно показывал рабочему классу, какой он, директор, хороший и какие плохие начальники цехов, а у Донского подобного и близко не было. Ведь работники цеха задавали директору вопросы, которые обязаны были задать начальнику цеха, кроме того, по основной массе вопросов Донской и поручал решение начальнику цеха, тем не менее в ходе самой встречи от директора в адрес начальника не следовало ни малейшего упрека, даже если недоработки начальника были очевидны. После встречи, оставшись с начальником цеха один на один, он, конечно, мог высказать все, что думал, но в ходе встречи не компрометировал начальника цеха ни малейшим жестом.

Затем, Донской не давал трудящимся обещаний решить все вопросы, которые ему ставили работники цехов, — он очень решительно мог и отказать, но, правда, объясняя причину отказа. Далее, в заводской многотиражке никогда и никак не обыгрывались эти совещания, хотя главный редактор считался кем-то вроде начальника отдела заводоуправления и мог присутствовать на всех встречах Донского с работниками завода, а на общезаводских оперативках просто обязан был присутствовать по этой своей должности. На встречах в цехах порою задавались вопросы, на которые Донской не мог дать ответ немедленно, в этом случае референт директора такой вопрос записывала, он решался отдельно, после чего референт обязана была разыскать в цехе того, кто задал этот вопрос, и сообщить ему решение директора. С точки зрения рекламы такие решения могли бы публиковаться в газете, тем не менее это не делалось.

Вообще при Донском совещания стали приобретать отчасти семейный вид — на них в принципе могли вестись вполне откровенные разговоры, но наружу должно было поступать только то, что завод считал необходимым. Помню такой удививший меня случай. На общезаводской опе-

ративке в пятницу, на которой, напомним, раз в месяц объявлялись присутствовать даже юные комсорги, Донской вдруг стал присматриваться к мужчине, сидящему в зале, затем остановил совещание и спросил его, кто он и из какого цеха. Тот с важным видом отвечает, что он инструктор обкома партии, и Донской вдруг как-то не то что жестко, а даже зло потребовал, чтобы он покинул зал: «Здесь не спектакль и зрители не нужны!». Вот такие нюансы, совершенно автоматически проскакивающие в работе Донского, с годами создали у нас чувство определенной общности: «мы» — это мы, работники завода, а «они» — это они, все остальные. Причем об этом никогда не говорилось — ни открыто, ни в кулуарах — это то, что должно было быть понятным само собой. Донской добивался нашей сплоченности без всяких корпоративных вечеринок и пьянок, и это было не единство в празднике, а единство, так сказать, в бою.

Мы чувствовали, что он свой, мы знали, что всегда можем на него положиться и попросить о чем угодно, но, между прочим, какая-либо фамильярность по отношению к нему начисто исключалась — он вел себя так, что это было просто невозможно. Я, хохол, который по украинскому обычаю всем должен говорить «вы», в Казахстане быстро разбаловался и теперь всем «тыкаю» чуть ли не после первой минуты разговора, включая и тех, кто старше меня, разве что называю их по имени-отчеству или по отчеству. Но по отношению к Донскому мне это даже в голову не могло придти — только на «вы» и по имени-отчеству. А он один на один или в своем кругу обращался ко мне на «ты», но по имени-отчеству, а в присутствии официальных или малознакомых лиц — на «вы».

Разумеется, на совещаниях ставились далеко не все вопросы, к примеру, начисто исключались кадровые — вопросы назначения, перемещения или увольнения конкретных работников, их зарплаты. Не обсуждались перспективные вопросы и сырые идеи, решение по которым еще не было принято. Такие вопросы требовалось решать «в рабочем порядке», что в общем смысле означало разгово-

вор работников завода лично или в узком кругу вне совещаний. Что касается самого Донского, то по отношению к нему рабочий порядок означал встречу с ним после предварительного звонка о назначении времени разговора. Если в ходе решения такого вопроса наедине требовалось мнение специалиста, то Донской подключал его к разговору или по телефону, или вызвав в кабинет. В сложных случаях, поняв, о чем речь, он назначал время и собирал специалистов на совещание.

Интересно, что по отношению к старшим руководителям завода (начальникам цехов, отделов, их замам, старшим мастерам, начальникам смен и равным им) у Донского не было такого понятия, как личный вопрос. Мне как-то нужно было что-то решить в личном плане, а поскольку (вынужден опять упомянуть об этом) я был тогда не в очень хороших отношениях с Донским, то решил прийти к нему, так сказать, официально на прием по личным вопросам. Этот прием начинался в субботу с 10-00 и проводился Донским комиссионно, т.е. с присутствием замов по быту, кадрам, начальника отдела труда, председателя профкома, секретаря парткома и референта. Такое совещание, разумеется, давало возможность личные вопросы работников завода решить очень быстро, но, конечно, действительно личного разговора быть не могло. Вот я и пришел к нему на эту комиссию, так он и сесть мне не дал, раскричавшись, что этот прием не для начальников цехов, что начальник цеха должен позвонить ему и встретиться лично. Я вынужден был уйти, а в понедельник он сам позвонил и спросил, что я хотел.

Официально Донскому не полагался помощник-референт. Но он создал контрольную группу из двух человек, которую возглавила Нина Атаманицина, ветеран завода и очень уважаемый работник, и эта группа осуществляла функции его помощников. Если секретарь директора (скорее, секретари, поскольку секретари директора и главного инженера работали вместе) помогали организовывать ему работу, то референты контролировали исполнение всех его решений, они, между прочим, звонили и напоми-

нали, что подходят сроки, когда следует доложить Донскому об исполнении задания. Кроме этого, ходили слухи, что референты собирают и докладывают Донскому все сплетни, циркулирующие по заводу и городу. Такое вполне могло быть, поскольку девизом Донского было: «В нашем деле главное — вовремя перепугаться». И Донской действительно принимал все меры, чтобы предотвратить нежелательные явления — погасить пожар в самом начале. А сплетни хотя и сомнительная, но все же информация о начале пожара.

Формально это, пожалуй, все о той системе, которую установил С.А. Донской, приняв под управление Ермаковский завод ферросплавов. И, между прочим, нет никаких оснований, чтобы не назвать эту систему его именем, поскольку для бюрократической системы управления система Донского максимально действенна, посему может быть применена в самых тяжелых случаях развала предприятия. Однако, как в любом подобном случае (при бюрократизме) она очень тяжела для самого руководителя. Напомню, что только на заводе Донской работал не менее 70 часов в неделю.

ТО ЖЕ, ДА НЕ ТО

Но прежде чем вникать в суть системы Донского, хочу пояснить свое личное отношение к ней тогда и сегодня.

Тогда она мне не нравилась, и тому было минимум три причины.

Может быть, самым малозначительным является мое субъективное отношение к работе как к таковой. Для меня идеальная работа — индивидуальная, я люблю работать сам, без помощников, без наблюдателей и зевак. Таков мой отец, а вот мой брат наоборот — любит работу в коллективе, любит и сам помогать, и чтобы ему помогали. Если я буду прибавлять доску, у которой один конец надо поддержать, я, скорее, его подопру или временно закреплю, нежели позову на помощь. И не потому, что брезгую помощью или стесняюсь — мне именно так удобнее работать. Иногда я шучу,

что когда что-то делаешь сам и это не получилось, то тогда точно знаешь, кто дурак, а в коллективе это выяснить трудно. Таких, как я, людей в целом достаточно много — многие любят опираться только на себя, но много и людей другого типа — тех, кто комфортно чувствует себя в компании. Скажем, такие люди, сидя за обеденным столом, без колебаний вежливо попросят соседа подать солонку, стоящую на расстоянии вытянутой руки, а я даже думать об этом не буду, скорее всего, встану и дотянусь сам, даже если нахожусь в кругу семьи. Конечно, это никак не значит, что я не понимаю, что есть такие работы, которые можно исполнить только вместе, и я, не задумываясь, такие работы и организовываю и участвую в них, но, повторю, люблю работать сам. Думаю, что это тоже может быть причиной того, почему я не люблю совещаний, а система Донского, как вы поняли, базируется на системе совещаний.

Более существенным является то, что предшественник Донского на посту директора, П.В. Топильский, на моих глазах довел дело с совещаниями до такого маразма, что меня тошнило от самого этого слова. Топильский развалил и парализовал работу завода своей подлой тупостью, но чем хуже завод работал, тем больше совещаний проводил Топильский, и дело дошло до того, что по меньшей мере вся первая половина дня проходила в сплошных совещаниях. С 10-00 час слушаешь, как Топильский жует сопли в цехе № 2, затем он сел в машину и покатыл в цех № 1, и ты бежишь за ним, поскольку в 11-00 совещание там, а в 12-00 — в цехе № 4. Так мы в то время и бегали целыми днями с совещания на совещание, а дела на заводе становились все хуже и хуже. Более того, если бы вы присутствовали на совещаниях, проводимых Топильским и Донским, то, скорее всего, не увидели бы и разницы между ними — и тот, и другой директор рассматривали проблемы, возникшие на заводе и в цехах. Я хочу на этот факт обратить внимание особо, чтобы сами совещания ни в коем случае не путались читателями с системой управления, чтобы вы не попадали под поговорку: «Дал бог дурной кобыле хвост, так она себе бока поотбивала».

Совещания — это всего лишь инструмент, и сами по себе они и не плохи, и не хороши, поскольку главное в том, с какой целью они используются тем, кто их ведет. И различие здесь достаточно тонкое, чтобы поговорить о нем подробнее.

Топильский был не умен, но с исключительными амбициями и, как я полагаю, с комплексом неполноценности — он, на мой взгляд, постоянно боялся, что его глупость будет замечена окружающими и, главное, подчиненными. А я уже обратил внимание, что глупец отличается от умного тем, что боится задавать вопросы в случаях, когда ему что-то не понятно, — он боится, что по этим вопросам его сочтут дураком. Умному интересно разобраться во всем и ему наплевать, кем его сочтут, ему невыносимо быть в любом деле болваном, посему умный всегда будет задавать вопросы до тех пор, пока ему все не станет ясно.

Но пока тебе что-то неясно, ты не можешь принять решение — ты боишься его. Подчеркну, когда ты ошибаешься, то решение все же принимаешь, поскольку ошибочно считаешь, что тебе уже достаточно понятен вопрос, чтобы начать действовать. Но когда ты просто не понимаешь, что к чему, то как тут примешь решение? Только на авось, но на авось оно может оказаться чрезвычайно глупым, а этого-то глупец и боится.

И то, что Топильский был малокультурен и глуп, я определяю именно по его страху принимать решения. Вот он мог минут десять поднимать специалистов и выслушивать поступающую к нему информацию, но если вопрос был мало-мальски сложным, то он не уточнял его своими вопросами, не пытался разобраться сам, а давал стандартное распоряжение: «Сиди на печи, пока печь не заработает!» — или: «Сиди в цехе, пока не начнешь выполнять план!» — или: «Бросай все и занимайся только этим!». Но на хрена ты тогда выслушивал все объяснения, ведь такое решение можно было принять немедленно? И как это начальник цеха, у которого полтыщи человек и тысячи дел, может «бросить все»?!

Вот Топильский и привил мне стойкую ненависть к совещаниям именно из-за их никчемности в его исполнении. Скажем, в цехе № 2 он обсуждает вопрос, и ему вешают лапшу на уши (об этом позже), что главная проблема в том, что нет болтов для крепления мульд. Следует команда сидящему тут же начальнику отдела снабжения: «Бросай все и доставай болты!». После цеха № 2 мы, вместе с начальником отдела снабжения, бежим в цех № 1 на совещание, а там Топильскому вешают лапшу про нехватку сварочных электродов. Следует команда начальнику отдела снабжения: «Бросай все и доставай электроды!». Потом мы бежим на совещание в цех № 4, а там: «Бросай все и доставай медь!». В результате к концу дня начальник отдела снабжения озадачен директором так же, как был озадачен и с утра, и месяца, и год назад: «Бросай доставать все и достань все». Начальник отдела снабжения, конечно, сообщит сотрудникам о свежих проблемах, но сам участвовать в их решении (позвонить, съездить, придумать комбинацию с обменом) уже не успевает: не успевает хорошо работать из-за того, что весь день сидел на совещаниях, на которых директор требовал от него хорошо работать.

Далее, не в состоянии разобраться с сутью проблемы, Топильский, как он полагал, разбирался с тем, кто виноват в том, что проблема не решается, то есть **внятной, видимой целью его совещания был поиск «виноватых»**. Пока мы еще выполняли план и была премия, то с назначенных в виноватые она снималась, но когда премии не стало, у Топильского остался один рычаг — оскорбления: все были ленивые и тупые идиоты и только он был борец за счастье народное и интересы завода. Как в том анекдоте про фокусника, у которого весь цирк в дерьме, а сам фокусник на коне в белом фраке.

Это, с одной стороны, заставляло увольняться с завода всех, кто с Топильским непосредственно соприкасался, в том числе и вновь приглашенных специалистов. И, с другой стороны, это заставляло участников совещания готовиться не к решению вопросов, а к собственному оправданию, причем при таком поведении директора становились

допустимыми любые формы оправдания, вплоть до любой брехни и перекалывания ответственности на других. И в этом вонючем болоте Топильский отлавливал виноватых и с упоением констатировал их лень и идиотизм.

Почему-то в глазах эпизод, когда на ЦЗЛ кто-то попытался переложить ответственность за очередной срыв, а я аргументированно доказал нашу невиновность, и Топильский разочарованно процедил: «Выкрутился таки...» Но что это за работа, на которую идешь не творить, а выкручиваться?

Топильский спасал себя, свою карьеру — он спасался от снятия с должности. Но он выбрал путь глупца, как мне кажется, очень соблазнительный для любого малокультурного дурака, — на совещаниях **он пытался ЗАСТАВИТЬ подчиненных решать проблемы.**

Именно за это я ненавижу эти совещания и именно в этом было резкое отличие их от тех совещаний, которые проводил Донской, поскольку Донской проводил совещания, на которых стремился **лично РЕШИТЬ как можно больше вопросов как можно правильнее.**

Он не заставлял нас работать, а **работал вместе с нами.** Топильский видел себя на заводе надсмотрщиком на галере, а Донской — рулевым и членом команды гребцов. Это требует от меня сразу же подчеркнуть эти отличия и показать, чего Донской добивался и чего добился.

Так же, как и во времена Топильского, на совещании поднимались проблемы, которые мешали работать как заводу в целом, так и отдельным цехам. Так же, как и при Топильском, Донской начинал оценивать обстановку — расспрашивая участников совещания, собирал информацию о проблеме. Но уже на этом этапе проявлялось отличие: Топильский собирал информацию, пока не найдет виноватого или не сможет его на эту должность назначить, а Донской изучал проблему до тех пор, пока становилось возможным принять точное техническое или организационное решение, и он его принимал. Не то что Донского не интересовала вина отдельных подчиненных, — так ведь нельзя, он же начальник и не имеет права проходить мимо лени или

разгильдяйства, — а просто их вина имела для Донского трехстепенное значение.

Чтобы отметить по этому вопросу, скажу, что Донской мог и тут же отругать, и накричать, но, во-первых, ругань его имела характер его возмущения, а не желания оскорбить подчиненного, во-вторых, заработать ее можно было не за сам факт неисполнения чего-то, а лишь за проявленную при этом лень и неорганизованность. Ведь само по себе задание могло быть таким, что его так просто не исполнишь, кроме того, мы уже знали, что пока Донской ругается, то все в порядке, — он надеется руганью исправить подчиненного, хуже если он затихал и становился вежливым — это значит, что он отчаялся подчиненного исправить, подчиненный стал ему безразличен и он думает, кем его заменить. Правда, сами по себе такие случаи, включая и случаи головомоек, были очень редки, поскольку на совещаниях Донскому было не до этого: вопросов, особенно в начале его работы на заводе, было очень много, а ему требовалось во всех этих проблемах разобраться.

И он разбирался, причем во всех поступающих к нему вопросах — и в больших (его уровня), и в маленьких. В то время я считал это крайне неправильным, считал, что он загружает себя мелочевкой, недостойной внимания директора. Но он только морщился от чепуховых вопросов и, пожалуй, единственной преградой к их поступлению были мы сами — мы шикали на поднявшего мелкий вопрос, поскольку этим вопросом он отнимал время не только у директора, но и у нас. И только когда я задумался над тем, почему все же Донской практически в одиночку добился столь выдающегося успеха, то понял и в чем тут дело, но об этом чуть позже, а сейчас продолжу описание деталей совещания.

У Топильского на совещаниях властвовали законы «Язык мой — враг мой» и «Инициатива наказуема», поэтому все старались помалкивать. Скажем, обсуждается причина плохой работы какой-то печи, считается, что у нее в шихте недостаток восстановителя и эту печь уже завалили коксом, а толку нет. А я, к примеру, полагаю, что у нее «об-

сосанные» электроды, но если я об этом заявлю, т.е. дам Топильскому добавочную информацию к оценке обстановки, то Топильский тут же может назначить меня виноватым стандартным распоряжением: «Вывести металлургическую лабораторию в круглосуточное дежурство на печь, и сидите на ней, пока она не заработает!». Мало того, что этим распоряжением он сорвет мне исполнение плановых работ в метлаборатории, так еще и на следующем совещании от меня же потребует результат, которого может и не быть к этому времени, следовательно, и моя метлаборатория будет «бандой бездельников и идиотов», и я — главным «бандитом». Оно мне надо? Лучше уж я сам проведу работу на этой печи, сам разберусь и сообщу результат старшему мастеру, а не придурку-директору.

В результате идущая к Топильскому информация по вопросу, рассматриваемому на совещании, могла принять самые фантастические или дурацкие формы, при всеобщем молчании (не наше дело), и Топильский на основании такой оценки обстановки ляпал очередное свое решение, толку от которого не было ни на копейку.

Суть совещаний Донского

Не сразу, но со временем Донской добился, что его начали уважать и считать «своим», поэтому все безусловно уважали его самоотверженное желание поднять завод и сделать передовым, все понимали, что от этого даже в материальном плане выгодно будет всем, посему обстановка на совещаниях резко изменилась. Теперь уже мы участвовали в оценке обстановки по возникшим проблемам и никто не боялся дать информацию, поскольку все понимали, что Донской не придурок — не ищет виноватых, а стремится лично разобраться в проблеме и решить ее. И даже если по твоей информации он тебе же и даст задание, то ему всегда можно объяснить, как ты распределил собственные силы и как это новое задание повлияет на исполнение ранее полученных заданий.

Все это, повторю, произошло не сразу, не сразу исчезла с совещаний брехня, к которой раньше все относились с пониманием (если она тебя не касалась), поскольку «все выкручивались». Теперь же уже не хотелось видеть, как разочарованно кривится на твою брехню и разводит руками Донской, как ехидно ухмыляются коллеги: «Видали умника?».

Точно также в совершенно спокойной обстановке шел и поиск решений. Если обстановка изучена в полной мере, то в подавляющем числе случаев решение получается само собой; кроме того, при своем опыте, намного превышающем наш, Донской мог легко и сам найти решение, особенно по простым вопросам. Тем не менее он это делал уж в очень понятных случаях, а в остальных предлагал исполнителю выбрать вариант решения, после чего мог его принять, а мог покритиковать и дать покритиковать нам. И мы, чувствуя себя свободно, охотно предлагали собственные решения и по вопросам, которые нас напрямую не касались. Получалось так, что и информацию по вопросу, принятому им к решению, Донской имел в полном объеме, и варианты решений в таком количестве, которое мы тогда могли придумать, — решение проблемы получалось лучшим из возможных.

Опять же, не сразу, а с годами, мы если и не разучились, то, по крайней мере, уже не приветствовали перекладывание своих проблем на широкие плечи коллег и не отбивались под любым предлогом от добавочных заданий. Порою Донской принимал так называемое «волевое решение», при котором поручал Дело тому, кому его по должности вроде и не полагалось делать. Может, при этом довольных было и немного, но все понимали, что за Донским «не заржавеет» — он оценит и энтузиазм, и добавочную работу, и оценит потому, что он действительно в курсе всех дел на заводе, и твоих в том числе.

Вот теперь и оцените, чем была эта система совещаний, которую учредил Донской?

Во-первых, само собой, это была **мастерская, в которой Донской принимал необходимое количество точных решений** по порученному ему Делу. Но разве это все?

Вспомним стоявшие перед ним проблемы, в числе которых он обязан был сам научиться оценивать обстановку по своему Делу перед принятием решений. Где он обязан был учиться? У каких-то профессоров с их общим бла-бла? Бесплезно терять время? А на своих совещаниях он получал и анализирован информацию, во-первых, ни о чем попало, а о порученном ему Деле, во-вторых, получал, начиная с самых болезненных проблем, в-третьих, получал от компетентных именно в этом деле специалистов, в-четвертых, получал в самом полном объеме, поскольку на совещаниях присутствовали специалисты всех профилей.

Далее, он обязан был научиться принимать правильные решения. Где? У какой-нибудь фирмы, специализирующейся на болтовне об управлении? А здесь, на его совещаниях, варианты решений предлагали и обсуждали те, кому эти решения исполнять. А люди не любят лишней работы, следовательно, эти варианты заведомо были экономичны, по меньшей мере, в части собственных трудозатрат.

Таким образом, **совещания в системе Донского являются школой, в которой сам руководитель учится давать по своему Делу много точных решений.**

Но и это не все. Вернемся к моему раздражению тем, что Донской принимал для решения массу мелких вопросов. В те годы я почему-то не думал ни о себе, ни о своих коллегам, а ведь мы в то время часто занимали свои должности без году неделя и не умели ни оценить обстановку, ни принять решение. А нас где учить? На каких-нибудь курсах, на которых мы до обеда боролись бы с голодом, а после обеда — со сном? И Донской (думаю, что автоматически, подсознательно) решал поступающие к нему даже самые мелкие, самые рутинные вопросы именно поэтому: раз ему этот вопрос задали, значит, не знают, как быть. А раз не знают — надо учить! И на рассмотрении таких вопросов учились все присутствующие на совещании — учились автоматически, не посещая никаких курсов.

Вот молодой начальник цеха начал ремонт с реконструкцией, послал кладовщика в отдел оборудования и вдруг выяснилось, что на складах нет необходимых ему для ре-

конструкции механизмов. Он требует на совещании, чтобы ему их немедленно достали, так как срывается ремонт. Начальник отдела оборудования поясняет, что такое оборудование нельзя получить немедленно, что его нужно заказывать за год, а начальник цеха этого не сделал, и теперь отдел оборудования пытается необходимое найти, но пока не получается. И при этом рассмотрении проблемы на совещании все присутствующие автоматически узнают о такой градации оборудования, о необходимости заблаговременного планирования и заказа. Причем учатся даже те, кого не упомянули. Скажем, начальник конструкторского отдела понимает, что допустил промашку, подписав проект этого ремонта, не дав согласовать его в отделе оборудования, понимают свои промахи все, кто знал о ремонте, но не догадался подсказать молодому начальнику цеха, что тому нужно было делать.

Потом, человек работает внутри цеха и для него «завод» — это группа зданий вокруг его цеха, и только. А на совещаниях рассматривались проблемы абсолютно всех подразделений завода, в результате спустя какое-то время присутствующий на совещании уже знал, в чем задачи каждого цеха и отдела и, главное, как эти цеха и отделы можно и нужно использовать для решения стоящих перед тобой Дел. То есть в системе Донского совещания имели функцию очень действенной и постоянно действующей школы по повышению квалификации высшего начальствующего состава завода. Да, можно было бы и как-то по-другому организовать эту школу, но невозможно ее организовать так, чтобы каждое занятие проводил лично директор, и при этом он лично оценивал успехи учащихся.

К этому следует добавить, если вы этого не заметили, что совещания по времени были определены так, чтобы они примыкали к перерыву в работе: или в начале работы, или после нее, или сразу после обеденного перерыва. При таком графике они давали возможность начальникам спокойно работать в течение рабочего дня.

Шло время, точнее — шли годы, квалификация Донского и всех руководителей завода возрастала, вопросы стали

решаться без директора, и их объем на совещаниях упал на порядки. Вот пример. Общезаводская оперативка в пятницу сначала была назначена Донским на 14-00 (обед с 13-00 до 14-00) с тем, чтобы окончить ее к 15-30, так как в 16-00 была пересменка в основных цехах, и начальникам в это время надо было быть на местах. Однако полутора часов оказалось мало, и как Донской ни спешил, а к 15-30 оставалось еще много вопросов. Тогда он перенес обед в пятницу с 12-30 до 13-30 и с этого времени мы начинали совещаться, и все равно не всегда успевали и за два часа. А спустя несколько лет мы, начиная в 13-30, очень часто заканчивали в 14-00, поскольку вся оперативка, по сути, состояла из сообщения самого директора и замов — у остальных присутствующих вопросов не было, поскольку руководители завода научились решать свои Дела без директора. Утренняя оперативка («аппаратная») сначала длилась минут 40, а то и до 10-00. А потом ее длительность сократилась чуть ли не до 5 минут — мы заходили, несколько кратких вопросов Донского, такие же краткие ответы — и все. Как-то выходим, а Зина, секретарь директора, удивленно шутит: «Вы что, к директору только здороваться ходите?». Больше времени занимало зайти к Донскому в кабинет и выйти, чем само совещание, поскольку и мы, штаб директора, не только научились работать вообще, но и, главное, научились работать друг с другом без его вмешательства.

Таким образом, внешне, казалось бы, все было как при Топильском: Донской тоже лечил завод все теми же совещаниями. Но вот только эффект был разительным, и суть этой разницы была заключена в самих директорах. Выше я сказал, что в те годы эта система Донского мне не нравилась по трем причинам, две я описал (моя любовь к индивидуальной работе и внешняя похожесть этих совещаний на совещания Топильского), теперь немного расскажу о третьей причине.

Я начал заниматься теорией управления людьми в начале 80-х, еще будучи начальником ЦЗЛ, и к моменту, когда Донской предложил мне стать его заместителем, вся теория вчерне была у меня готова, что, собственно, в суще-

ственной мере и предопределило мое согласие. То есть, я уже твердо знал, что бюрократическая система управления людьми — это бич нашего общества, что выход человечества из тупика только в переходе на делократическую систему управления. А между ними принципиальная разница в том, что при делократической системе управления подчиненный узнает, как ему нужно сделать порученное начальником Дело, у самого порученного ему Дела, а при бюрократической системе управления — у самого начальника. А что происходило на совещаниях у Донского? Его подчиненные узнавали, как им исполнять их Дела, не у Дела, а у Донского. Ведь это он вникал в каждую проблему, он принимал по ней решения. Это вопиющий бюрократизм!

Как же мне, теоретику, могло нравиться, что Донской управляет заводом вопреки теории?

Однако Донской явил ошеломляющий конечный результат, внедрив не мою теорию, о которой он прекрасно знал, а собственную систему управления: не делократизировав управление заводом, а как бы поплыв по течению, сглаживая бюрократические недостатки системы управления своим трудом и личными качествами. Прав ли был он? Безусловно! Более того, если бы случай в те годы поставил меня на его место директора, и я, с энтузиазмом, присутствующим дуракам и первооткрывателям, вздумал бы делократизировать управление заводом в том состоянии, которое досталось Донскому, я бы потерпел оглушительное фиаско и усугубил бы положение. Тому было несколько причин, которые я понял, когда Донской разрешил мне кое-что сделать по делократизации управления заводом, и когда я на практике оценил те трудности, которые раньше не замечал.

Во-первых, даже в настоящее время, когда можно стать частным предпринимателем, то есть не иметь над собой начальства и быть делократом по положению, масса людей не хочет им быть, и не хочет из-за страха ответственности за свои ошибки и неудачи. Они предпочитают иметь начальника, который скажет им точно, что именно делать, они это сделают, а он заплатит деньги. А в те годы таких лю-

дей было еще больше, и они есть и были везде и всегда. Еще Генри Форд отмечал, что есть масса людей, счастливых от работы на конвейере. Это трагедия человечества, ликвидация этой трагедии требует пропагандистской работы, обучения и воспитания, и это можно сделать только тогда, когда во главе всей организации уже стоит делократ, когда все управление делократизировано. И это нежелание людей опираться на собственные силы приводит ко второй причине.

Нельзя проводить делократизацию вниз, не делократизировав высшие звенья управления, — **делократизация должна идти сверху вниз**. Иначе бюрократический аппарат просто раздавит тех, кто будет подчиняться не ему, а Делу, причем раздавит тупо и бездумно, даже, в принципе, не желая этого. Сегодня в этом смысле положение благоприятно на тех предприятиях, которые управляются единоличными владельцами лично, но в те годы Донской не был таким владельцем, над ним был огромный государственный, партийный и отраслевой бюрократические аппараты, а предприятия должны были строго руководствоваться уже спущенными к тому времени 10 000 нормативными документами.

В-третьих. Хорошо сказать подчиненному: «Вот тебе Дело, и как его делать, узнай у самого Дела!». Ну, а если подчиненный просто не знает, как это Дело делать, если его квалификация такова, что Дело ему ничего не говорит? Как быть в этом случае? **Что толку давать делократические приказы, если подчиненные не способны их исполнить?** А ведь штат Ермаковского завода был именно таким — не глупым, не ленивым, но очень быстро поднявшимся по служебной лестнице и потому просто не знавшим значительной части того, что знать полагалось. Какая уж тут, к черту, делократизация — людей надо было учить, порою элементарному.

Вот из этих трех условий, необходимых для делократизации, у Донского не было ни одного, и был здравый смысл не пускаться на иллюзорные авантюры в таких условиях. Мало этого, чтобы поднять завод, Донскому нужно было не

только найти уйму правильных решений, но добиться, чтобы эти решения претворялись исполнителями в жизнь быстро, а это значит — решительно.

Представим, что вы исполнитель и вам поручено незнакомое Дело, для исполнения которого нужно исполнить массу более мелких дел, иными словами, преодолеть массу трудностей. Возьмем два случая. В первом вы знаете, что это Дело решаемое, поэтому, встретив трудность (тоже незнакомую), вы применяете к ней одно решение — не получается, второе — не получается, третье — получилось! Вы, что называется, прете напролом, зная, что если Дело решаемо, значит, и у вас все должно получиться. Во втором случае вы не знаете, решаемо ли это Дело или нет. Вы встречаете первую трудность, а она у вас с первого раза не решается, и у вас вопрос — а решаемо ли это Дело вообще? У вас опускаются руки. То есть уже **сам факт знания того, что Дело решаемо, заставляет исполнителя действовать быстро и решительно**, не отчаиваясь от неудач.

А что делал Донской, фактически освящая своими властью и опытом решения по тем Дела, которые несли к нему подчиненные? Он выдавал этим Дела, сертификаты того, что их можно решить — он добавлял решительности своим подчиненным. Нам было спокойнее оттого, что он согласовал нам наши действия. Потом, когда работники завода приобрели опыт, то есть когда они уже исполнили тысяч Дел и у них эти Дела получились, новые незнакомые Дела перестали казаться чем-то загадочным и опасным, и их стали решать, не обращаясь к Донскому за согласованием — зачем? Мы уже сами с усами!

Сейчас, задним числом оценивая свое критическое отношение к системе управления Донского, должен сказать, что я, конечно, был не прав. Делоκραтизация — точный и нужный проект, но он был неприменим к тогдашним местным условиям. Образно говоря, бюрократическая система управления — это пахота лошадью с сохой, а делократическая — мощным трактором с многокорпусным плугом. А что делать, если трактора еще нет? Ставить перед лошадью ведро с соляжкой и пытаться воткнуть ей под хвост

ключ зажигания? Донской получил под управление заморенную и потерявшую в себя веру лошадь — и только. Он применил свою систему, и лошадь воспряла. Она не стала от этого трактором, но начала пахать за двоих.

Но у нас осталась без обсуждения еще одна проблема из шести, которые встают перед любым руководителем, — проблема того, кому поручить исполнение Дела, проблема подбора кадров.

Давайте об этом.

ПОДБОР КАДРОВ

Сразу возьму быка за рога — **подбором кадров должен заниматься тот, кто ими руководит**, считать, что это может сделать кто-то иной, просто глупо. Вот, то ли в качестве примера, то ли в качестве идиотского анекдота, приведу рассказ, взятый из Интернета.

«Требования китайского банка к российским кадрам. Звонит у меня сегодня телефон на работе и молодой человек на русском языке (с акцентом) говорит, что, мол, их зарубежный (китайский) банк начинает работать на российском рынке и их очень интересуют грамотные сотрудники, работающие с банковскими картами... Ну, типа, они планируют эмиссию чуть ли не 10 миллионов, и они хотят пригласить на работу к себе в банк самых грамотных, самых перспективных российских специалистов по банковским картам (всего пластиковое подразделение данного банка будет насчитывать более 500 человек). Ну и, типа, не соглашусь ли я рассмотреть их предложение о работе и заполнить анкету на соответствие их строгим требованиям?»

Мне стало, естественно, любопытно... Во-первых, нечасто зарубежные банки звонят и предлагают поработать (тем более китайские); во-вторых, интересно стало, а что ж у них за требования-то такие? Потому я и говорю ему — давайте присылайте свои документы, я посмотрю, подумаю и если что, свяжусь с вами...

И вот, спустя какое-то время, получаю я по почте с головного их офиса письмо, открываю... и я давно не был в таком ступоре потому, что то, что написано ими — это шедевр требований!!!! Привожу дословно!!!!

«Требования Торгового Банка Китая (China Merchants Bank) к кандидатам в сотрудники,

1. Кандидаты.

— Граждане России, имеющие российское гражданство и постоянную регистрацию в г. Москве или Московской области;

— уровень образования: среднее специальное и выше, возраст не менее 25 полных лет, без ограничений по половому признаку (мужчины должны предоставить военный билет).

2. Условия набора.

А). Психологические данные:

— кандидат должен быть дисциплинированным и законопослушным, искренним и доброжелательным к людям, с открытым характером, живым и энергичным, уравновешенным, непринужденным, нацеленным на карьерный рост и преисполненным командным духом, не допускающим замкнутости и обособленности, без проявлений надменности, чванства и зазнайства.;

— кандидат должен иметь правильные черты, естественную мимику, здоровый цвет кожи лица, без угрей и ряби; приятную улыбку, хорошую форму рта, без выраженных изъянов и кривизны при разговоре и улыбке, ровные светлые зубы без кариеса и пятен;

— хорошо владеть устной речью, произносить звуки четко, без заикания, проглатывания слов и невнятной речи;

— кандидат должен обладать стройной фигурой, уверенной походкой, координацией движений, опрятным внешним видом, с одеждой по фигуре, хорошей осанкой: не быть горбатым, сутулым, кособоким, ноги не «О»-образные и не «Х»-образные; на открытых местах не должно быть заметных бородавок и пигментных пятен; без неприятного запаха тела;

— рост кандидатов-мужчин — 172—183 см, кандидат-тов-женщин — 160—172 см;

— сила зрения обоих глаз должна быть в норме или от 0,5 диоптрии и выше (по таблице панорамной силы зрения); глаза среднего размера, любой формы, кроме треугольной, симметрично посаженные, одухотворенные, без бельма, косоглазия, опущенных хмурых бровей и т.д.;

— кандидат должен быть практически здоров, без хронических и инфекционных заболеваний, а также без наследственных психических заболеваний.

Б). Прочие условия:

— наличие загранпаспорта;

— относительно свободное владение разговорным английским;

— результаты экзамена TOFF не менее 300 баллов;

— владение основами китайского языка, как преимущество.

3. Кандидат должен предоставить следующие документы:

— 1 недавняя фотография на официальный документ размером 3 X 4, 1 фотография в полный рост;

— краткая автобиография (по одному экз. на русском и английском языке: ФИО, пол, дата рождения, национальность, уровень образования, опыт работы, личные качества, адрес проживания, контактный телефон, физические параметры — рост, вес, сила зрения);

— ксерокопия документа об образовании;

— ксерокопия документа о прохождении курсов английского или китайского языка;

— ксерокопия документа о получении образования или специальности, связанной с банковским бизнесом;

— справку из отделения милиции по месту жительства о том, что кандидат не состоит на учете;

— после прохождения личного собеседования требуется копия Справки о годности по состоянию здоровья, выданной медкомиссией, уполномоченной властями РФ;

4. Зарплата, бонусы и условия труда:

— после прохождения собеседования и проверки годности по состоянию здоровья работник заключает Трудовой договор сроком на 1 год, в котором подробно прописаны положения о содержании и характере работы, время труда и отдыха, условия работы и охраны труда, трудовая дисциплина, курсы дополнительной подготовки, обеспечение жильем, вознаграждение за труд и т.д.;

— зарплата не ниже 24000 рублей (примерно 850 долларов США);

— прочие надбавки и бонусы: бесплатно предоставляется гостиница для проживания во время командировок. Ежегодно предоставляется оплачиваемый отпуск на 30 дней;

5. Способ приема на работу:

Все вышеуказанные материалы кандидаты присылают по почте по адресу: @.com.

Окончательный срок подачи заявлений 15 января 2006 г.

Кандидаты, прошедшие предварительный отбор по конкурсу документов, будут оповещены по телефону.

Они будут приглашены на дополнительное собеседование с руководством и специалистами Центрального офиса банка.

Кандидаты, прошедшие собеседование, направляются на медкомиссию.

Примечание: присланные материалы не возвращаются.

Представительство Торгового Банка Китая в Москве». dom.bankir.ru»

Конечно, в данном случае речь идет не столько о подборе, сколько о наборе, но даже при наборе кадров руководствоваться формой глаз и ног может только выпускник какого-нибудь Гарвардского университета.

На самом деле руководителю довольно часто приходится подбирать кадры нижестоящих исполнителей из тех, кто уже находится в его подчинении, и не столько потому,

что он не имеет возможности дать подобное объявление, сколько потому, что его люди ему уже известны хоть как-то, а те, кто за забором, — коты в мешке. Кстати, в случае Донского, в то время на завод со стороны вообще никого нельзя было заманить, так что ему и не приходилось давать объявления — он вынужден был искать кадры руководителей цехов и отделов исключительно среди работников завода. А тут следует сказать, что по-настоящему оценить, удачен выбор или нет, можно только после того, как согласишься данному человеку в порученном ему Деле. До этого, как ты ни рассматривай кандидатуру, какие характеристики и рекомендации на него ни требуй, а вероятность ошибки всегда остается.

Люди есть люди. На прежней работе они могли быть одни, а с повышением должности вдруг становятся другими — такими, которыми вы их видеть не ожидали и не хотели. На прежней работе они выглядели ищущими, а на новой должности как-то вдруг успокаиваются и начинают думать не о Деле, а о собственных благах, порой запивают или увлекаются каким-нибудь, не относящимся к Делу развлечением. Ошибку в подборе кадров следует считать одной из самых дорогостоящих ошибок руководителя, но от подобных ошибок, к сожалению, застраховаться тоже невозможно, какие бы вы анкеты ни придумывали. Тем не менее, глупо или даже преступно руководствоваться в этом деле только случаем и совершенно не оценивать кандидатуры в надежде, что, авось, выбор окажется удачным.

Какими критериями руководствоваться и как организовать эту работу?

Для начала руководителю надо хоть как-то узнать человека, которому он собирается поручить Дело, для чего, само собой, желательно знать как можно больше тех кандидатов, из кого можно подобрать себе надежных исполнителей и нижестоящих руководителей. Но об этом позже.

Сейчас же о том, что после знакомства нужно оценить, что это за человек? На что он годится? Можно ли ему доверить более крупное Дело? Его умение исполнить предпо-

лагаемое Дело значения не имеет, поскольку, само собой, раз он его раньше не исполнял, то пока не умеет. Важны его личные интеллектуальные и волевые качества, важно то, может ли он увлечься порученным Делом или он думает только о себе, любимом? Как он оценивает в Деле свою роль и роль своих подчиненных? И многое другое, что требуется руководителю и что в кандидате может быть скрыто или умело имитироваться.

Как положительные (удовлетворяющие назначению на новую должность), так и отрицательные качества в человеке порою могут быть вскрыты по одному его слову, по одному жесту, по выражению лица, но, правда, эти слова или жест могут быть сказаны или проявлены не при первом знакомстве, хотя и ждать, пока съешь пуд соли с этим человеком, как правило, тоже нет необходимости. Критериев деловой оценки кандидатуры очень много, вот, к примеру, очень банальный критерий, настолько банальный, что даже попал в шеститомный «Курс для высшего управленческого персонала», выпущенный в США в 70-х годах прошлого столетия.

«Я отдал лучшие годы своей жизни этой организации, а во главе ее поставили этого сопляка...». Это знакомая жалоба человека, жертвующего своим личным комфортом для организации. Человек, который отдает работе столько времени, сколько он считает необходимым для ее выполнения, без мысли о том, как бы он смог провести это время для других целей, — это именно тот человек, который достигнет в результате своей работы поста руководителя. Он «зарабатывает» положение руководителя благодаря результатам своей работы. Руководство никогда не является наградой за самопожертвование.

Когда одна из фирм в штате Нью-Джерси, производящая электронное оборудование, решила построить второй завод в Северной Каролине, выбор руководителя сразу же пал на двух людей — Кэла Патрика и Гарри Боланда. Оба они были специалистами высокого ранга в области производства и управления. Оба проработали в компании свыше 10 лет и заслужили репутацию великолепных ра-

ботников благодаря настойчивости и преданности фирме. Оба провели много ночей в своих учреждениях, планируя узловые моменты в деятельности своей организации. Оба были хорошими личными друзьями президента компании.

При окончательном обсуждении кандидатур Кэла Патрика и Гарри Боланда президент и председатель совета директоров рассмотрели вопрос об отношении обоих претендентов к работе. Президент вспомнил, что всякий раз, уходя из конторы после ночного заседания, Кэл Патрик замечал вскользь о чем-нибудь, чем он жертвовал, задерживаясь поздно на работе. «Ну что ж, пропала еще одна возможность посмотреть на команду «жуков», — было его любимым выражением во время бейсбольного сезона. Зимой он обычно бросал: «Опять без покера на этой неделе». Или: «Интересно, понравилась ли Алисе пьеса?», или что-либо в том же духе. И так было всегда.

Гарри Боланд, в отличие от Кэла Патрика, уходил с репликами другого рода: «Подождать тебя после работы сегодня ночью?» или: «Как насчет чашечки кофе, чтобы завершить это дело?». Ни президент, ни председатель совета не могли вспомнить ни одной жалобы из уст Гарри Боланда. И назначение на пост получил он. Новый завод действует в качестве вспомогательной корпорации, и Г. Боланд является ее президентом. Его оклад в 2 раза выше прежнего. К. Патрик до сих пор работает на основном предприятии, занимая пост вице-президента, ответственного за производство. Компания намеревается примерно через пять лет построить еще один завод. Приблизительно столько же осталось Кэлу Патрику до ухода на пенсию».

Для нашего завода этот критерий совершенно не годился, поскольку на заводе не было старших руководителей, которые бы жаловались на то, что работа лишает их, так сказать, личной жизни. Думаю, что такие страдальцы до должности мастера не доходили, а среди своих приятелей я помню только одного, не без способностей, засохшего на должности заместителя начальника отдела. Так что по этому критерию Донской вряд ли когда отбирал кадры — все мы были одинаковые.

Скажем, такой факт. Суббота и воскресенье официально были выходными днями, но Донской в субботу работал весь день, и он открыто предложил начальникам цехов последовать его примеру, причем никаких официальных приказов ни по этому случаю, ни по поводу компенсаций за переработку Донской не давал. А в воскресенье весь день на заводе работал главный инженер и заместители начальников цехов, так вот заместителям полагался (опять-таки — неофициальный) отгул в понедельник, а директору, главному инженеру и начальникам цехов — ничего! Тем не менее, честно не помню, чтобы хоть кто-нибудь из начальников когда-нибудь, даже в личном разговоре пожаловался на тягость этого директорского требования.

Тогда какими критериями в подборе кадров руководствовался Донской?

Как-то после того, как мы оба уже не работали на заводе, я спросил В.А. Матвиенко, бывшего сильнейшего главного инженера завода и в последующем его директора, чем, по его мнению, руководствовался Донской, когда предложил министру назначить его главным инженером? Но, прежде чем дать и рассмотреть ответ Матвиенко, отвлекусь.

В начале 90-х я ехал в командировку в Японию и спросил у своей дочери, что ей из командировки привезти. А в это время вошли в моду куклы Барби, и она попросила у меня именно ее. И как-то вечером в Токио возвращаясь я в гостиницу пешком в сопровождении двух молодых работников принимавшей меня фирмы, так сяк говоривших порусски. Проходим мимо универмага, я вспомнил о подарке и попросил японцев меня подождать (в этом чертовом Токио европейцу так легко заблудиться, что я не рисковал возвращаться один). Японцы сели в вестибюле универмага, а я поехал на эскалаторах, высмотрел отдел игрушек, купил Барби и спустился. Любопытные японцы вежливо поинтересовались, что я купил, а когда увидели, понимающе спросили: «Это для вашей внучки?». Меня этот вопрос огорчил — неужели я так паршиво выгляжу, что в свои 40 с небольшим кажусь дедом? Я спросил их:

— А сколько, по вашему, мне лет?

Японцы посовещались, и было видно, что они хотят мне польстить.

— Примерно 55, Мухин-сан.

— Да нет, — огорченно сказал я. — Мне всего 42.

— Как?! — изумились японцы. — Как вас в 40 лет могли назначить заместителем Донского-сана?

Тут я понял, в чем дело. У японцев руководителей повышают в должности исключительно со стажем работы, поэтому они примерно правильно оценили возраст Донского (а может, и знали его, поскольку о крупнейшем в мире заводе своего профиля они, безусловно, собирали все возможные данные). Затем, полагая, что и у нас так повышают, японцы вычли из возраста Донского несколько лет, чтобы определить мой возраст — возраст первого заместителя Донского — и получили 55 лет.

И я решил их добить.

— Самым первым заместителем Донского являюсь не я, а главный инженер Матвиенко-сан, а он стал главным инженером в 33 года!

Японцы открыли рты...

Итак, я спросил Валерия Александровича Матвиенко о той причине, по которой его, тридцатитрехлетнего начальника 2-го цеха Донской рекомендовал министру назначить главным инженером нашего завода. Матвиенко сангвиник, поэтому ответил тут же, не думая.

— А кого еще было назначать? Лейбман закопался в шестом цехе, а я пил меньше Скуратовича, — но потом Матвей задумался, и, поняв, что он это как-то слишком просто объяснил, добавил. — Правда, с тех пор, как я стал начальником цеха № 2, у меня не было месяца, чтобы цех не выполнил план, но ведь и ребята у меня в цехе были замечательные. Представляешь, в цехе № 4 взорванную на капремонте ванну печи разбирали полгода, а мы разобрали и вывезли ее за три дня!

— Вот видишь, ты показал Донскому, что можешь организовать людей даже на такую сложную работу, — заметил я.

— А что их было организовывать? Поставил ведро спирта, вот и вся организация, — засмеялся Матвиенко.

Я передал вам этот разговор практически дословно, а вы поставьте себя на место директора, которому нужен толковый главный инженер, — на место Донского, и попробуйте по этому разговору оценить, годится вам Матвиенко для этой цели или нет. А я поясню непонятные вам тонкости.

Начну с того, что одним из предшественников Матвиенко в должности главного инженера был А.В. Масленников, мой одноклассник. Этот еще молодым специалистом заявил, что он приехал в Ермак, чтобы сделать карьеру и стать министром черной металлургии. И действительно, прежний директор завода Топильский делал все, чтобы Масленников эту карьеру сделал, но когда завод возглавил Донской, то как Масленников, уже будучи главным инженером, перед ним ни лебезил, а итог для его карьеры был отрицательный. Донской терпел пару лет, а потом воспользовался тем, что Масленников напился в праздники и не вышел на работу 1 мая, и деликатно спровадил карьериста с завода. Сейчас все умники советуют делать карьеру, а я буду старомоден — я вам посоветую делать Дело, а уж оно сделает вам карьеру, как сделало В.А. Матвиенко — наверняка одному из сильнейших топ-менеджеров России.

Но вот взгляните на начало его ответа мне — разве этот ответ похож на ответ карьериста? Даже с десяток лет спустя Матвиенко немедленно, а посему искренне, вспомнил, что кроме него, эту должность могли занять еще двое, причем он это сказал так, что получается, что эти двое были лучше него (хотя тут он ошибается). Немного поясню. Цех № 6 был новым, с совершенно новыми, еще не освоенными печами и оборудованием, и почти вдвое более мощный, чем цех № 2, которым руководил Матвиенко. Все силы завода бросались в цех № 6, поскольку с началом его нормальной работы ожидалась и нормализация работы всего завода. И упоминая, что Лейбман руководил шестым цехом, Матвиенко поясняет мне, что нельзя было в тот момент снять с

этого цеха Лейбмана, сильного начальника, и заменить его малоопытным. То есть Матвиенко как бы оправдывается в своем назначении на должность. Точно так же он оправдывается в том, почему назначили его, а не Скуратовича. Да, имелся у Саши Скуратовича такой грех, но у Донского была присказка: «Иногда единственным достоинством работника является только то, что он не пьет». Так что то, что Скуратович в то время начал злоупотреблять, для Донского не могло быть решающим фактором.

Спустя года три после занятия должности главного инженера Минчермет СССР предложил Матвиенко занять должность директора Челябинского электрометаллургического комбината — старейшего предприятия отрасли, по численности вдвое крупнее нашего завода, в большом городе, орденоносного, являющегося кузницей кадров министерства. Если бы Матвиенко занял эту должность и СССР остался, то он точно стал бы министром, раз стал бы директором комбината в 36 лет. Нам было жалко расставаться с ним, но мы были горды: еще пяток лет назад наш завод в Минчермете считали бандой засранцев, а теперь мы — кузница кадров! Но Матвей, к нашей тихой радости, отказался от этой должности, съездив и посмотрев ЧЭМК. По его приезду после аппаратной оперативки я зашел к нему в кабинет.

— Валер! Ты чего? Такая должность!

— Да ну их на ...й! Там весь комбинат разбился на коалиции, и каждая проталкивает на должность директора своего кандидата. Да они меня там сожрут! Я бы там не работал, а только объяснительные на их доносы писал.

Я тогда не стал уточнять подробности — мне хватало того, что Матвиенко остался с нами. Но, зная его, скажу, что внутривзаводские интриги, пусть и не известные у нас на заводе, не более чем проблема, а проблемы Матвей умел решать. Думаю, что дело в другом. Мы уже достаточно насмотрелись на Москву и уже поняли, что это за дерьмо. И одно дело, когда Матвиенко брался за тяжелую должность под руководством Донского, а другое дело, когда им напрямую руководила бы Москва, которая и предаст, и продаст.

Однако вы, читатели, всего этого знать не можете, но неужели первой фразы Матвиенко недостаточно, чтобы понять, что это человек, у которого карьера не стоит на первом месте? А это значит, что она не будет мешать ему делать Дело, если вы ему это Дело поручите. Это плюс?

Далее. Я писал, что все силы завод бросал на помощь цеху № 6 (и № 1), а цеха № 4 и № 2 были как бы «остаточного финансирования» — их хуже снабжали, меньше давали бригад для ремонта, их заказы исполняли после заказов цехов № 1 и № 6. И если бы цех № 2 под руководством Матвиенко время от времени не выполнял план, как это делал цех № 4, то можно ли было бы так уж сильно осуждать Валерия Александровича — самого молодого из начальников цехов? Но он всегда выполнял план! А по этому цеху план уже был выше, чем его проектная мощность. Как это характеризует Матвиенко?

Причем обратите внимание: сообщив, что цех выполнял план, Матвиенко тут же отказался от собственных заслуг в этом — у него, видишь ли, «ребята были замечательные». Кто бы в этом сомневался — каков поп, таков и приход! Матвиенко скромничает? Отнюдь! Перед кем ему было скромничать — передо мной? Просто это осознание того, как мало ты, начальник, значишь как работник, и как много значат твои подчиненные, — это чувство, присущее только настоящим руководителям, — чувство того, что **нет у тебя большей ценности, чем твои подчиненные**. С ними ты можешь сделать все что угодно, без них ты ничто, как бы умен и знающ ты ни был. Это осознание того, что по большому счету порученное тебе Дело делают они.

Вот вы, читатели, на месте Донского и спрогнозируйте, что произойдет со службой главного инженера, если ее возглавит Матвиенко? Правильно, она начнет комплектоваться «замечательными ребятами», вернее, подавляющее число работников этой службы такими ребятами станет. А почему им такими не стать, если шеф никогда не присвоит себе твоих заслуг, не спихнет на тебя свою вину, не забудет тебя наградить? Ведь Матвиенко и десяток лет спустя,

уже давно не работая на заводе, в совершенно ни к чему не обязывающей пьяненькой беседе с приятелем не свои подвиги вспоминает, которых навалом, а искренне считает тебя «замечательным парнем». Под таким начальником можно работать?

Еще момент. На капитальный ремонт отводилось три месяца, начинался он со снятия старого кожуха ванны печи, взрыва самой ванны и вывоза из цеха около 1000 тонн обломков. После этого начинала монтироваться новая печь. В целом ничего особо страшного не произошло бы (премия была бы та же), если бы Матвиенко разобрал и вывез обломки за две недели или даже за месяц — механики бы успели уложиться с ремонтом в три месяца. Но Матвиенко организовал дело так, что место под монтаж новой печи очистилось за три дня. Зачем? А ему было интересно — он, что называется, «хватал с неба звезды». А ведь тут одного желанья схватить звезду мало, нужны еще ум и воля.

Да, Матвиенко отшутился ведром со спиртом, между тем технический спирт никогда не был действенным стимулом к работе, поскольку на водку у всех хватало, а давиться спиртом не такой уж большой кайф. Это была традиция при выполнении тяжелых или сложных работ, за которые начальник в то время не мог поощрить деньгами — не давали ему такого права. И тогда он обязан был поощрить спиртом, иначе получалось, что рабочие, как дураки, забесплатно стараются — им будет обидно. А так получается, что они за доблестный труд что-то получили. И, главное, начальнику нужно иметь такой авторитет, чтобы рабочие согласились получить от него спирт, а не деньги, и при этом сделали то, что нужно было. Думаю, что в цехе № 4, в котором в то время ванну разбирали полгода, с бочкой спирта расстались, а без толку. Так что дело не в этом, а в том, что Матвиенко и его цеховые инженеры продумали и так организовали грузопотоки, средства механизации, так расставили людей и так организовали бесперебойность их работы, что Дело было бы сделано и без спирта. А спирт — традиция, и только.

Матвиенко отвечал мне, не задумываясь, и обратите внимание, упомянув про спирт, он ни в грош не поставил свое, требующее большого ума и воли достижение, которое было недоступно другим начальникам цехов. О чем это говорит? О том, что для его ума и воли это рядовой случай, следовательно, вы можете оценить размер его ума и воли.

Я писал, что кандидатуру можно оценить по одному слову, по одному жесту. Вы прочли полсотни слов, сказанных Матвиенко в свободной, ничего не обязывающей обстановке. И что — будете критиковать Донского за то, что он этого 33-летнего молодого инженера сделал главным инженером мощнейшего завода?

НЕТРАДИЦИОННЫЕ ПРИНЦИПЫ ПОДБОРА КАДРОВ

Вспоминая принципы, по которым Донской подбирал кадры, придется вспомнить о себе.

К 1987 году я был, как я полагаю, достаточно толковый и опытный инженер и неплохой руководитель своего коллектива — цеха заводских лабораторий (ЦЗЛ). У меня были изобретения, рацпредложения, статьи в научно-технических журналах, к тому времени я уже провел самостоятельно десятки научно-исследовательских работ, имел авторитет среди коллег на других заводах и в научно-исследовательских институтах своего профиля, мне настойчиво рекомендовали написать диссертацию. План моего цеха выполнить было на порядок легче, чем планы основных цехов, но за примерно 60 месяцев, которые я был начальником ЦЗЛ, мой цех раз тридцать занимал первое место в соцсоревновании по своей группе цехов.

И, главное, лично мне больше ничего не надо было — никакой другой карьеры, поскольку то, что у меня уже было, меня вполне устраивало на всю оставшуюся жизнь, ведь как ученый я мог расти не вверх, авширь — писать диссертации и получать ученые звания. Как говорилось о Верещагине в фильме «Белое солнце пустыни»: «Хороший

дом, хорошая жена — что еще надо, чтобы спокойно встретить старость?».

Конец этой моей карьеры ученого был то ли трагический, то ли анекдотический.

Во второй половине декабря 1986 года Донской должен был провести у меня в ЦЗЛ очередную встречу с трудящимися, и я некстати проявил административный энтузиазм. Чем-то ЦЗЛ накануне обидели, и я поручил начальникам участка и лабораторий расспросить наших людей о вопросах, которые они будут задавать директору, чтобы подготовить к ответу на них самого Донского. Хотел как лучше. Принесли мне списочек вопросов, и я, довольный, звоню Донскому и радую его этой своей работой, но он меня и слушать не стал, а вдруг взорвался, наговорил мне много нехороших слов с выводом, что он в посредниках в общении с работниками завода не нуждается. Ну ладно...

Приезжает он в ЦЗЛ на встречу, и начинают ему мои люди эти самые вопросы ставить и, как я потом понял, довольно резко, хотя я, надо сказать, к такому общению со своими работниками привык, они не стеснялись говорить мне, что думают. И вот вижу, что по ряду вопросов Донской не готов отвечать — не ожидал их. Но так ведь я же и хотел его предупредить — дать ему возможность подготовиться, а он: я сам, я сам! Ну, теперь и вертись сам.

Кончилась встреча, Донской меня подзывает и зло высказывается в том плане, что это я так специально подготовил своих работников цеха к встрече с ним и, как можно было понять с его слов, я дурно влияю на вверенных мне людей. Это, конечно, была глупость, но он моих оправданий не стал слушать и уехал. Я как-то и не тревожился по поводу этого нагоняя, было бы из-за чего! Но на следующий день заходит ко мне зам. директора по кадрам Т.С. Ибраев и объявляет, что Донской принял решение снять меня с должности начальника ЦЗЛ, посему предлагает мне написать заявление об освобождении от должности по собственному желанию. А мне предлагается на выбор два новых места работы: заместителем начальника техотдела или начальни-

ком цеха № 7. Вообще-то, даже должность зама начальника техотдела была равноценной моей и с таким же окладом, а должность начальника основного цеха № 7 была существенно выше... если бы этот цех был. Но он только проектировался и неизвестно было, когда он будет построен, а начальник пока несуществующего цеха назначался именно для работы с проектантами и строителями. Но тогда я об этом даже не подумал, поскольку немедленно разозлился: снять с должности? А за что?!! Я что — с работой не справляюсь?? А то, что мои работяги насовали ему херов в вопросах, так он сам виноват. И я говорю Ибраеву:

— Темирбулат, Донской — хозяин, и если он хочет снять меня с должности, то ему виднее. Но пусть издаст приказ об этом с указанием, за что именно я снят. Сам я никаких заявлений писать не буду!

— Юра, да ты не суетись! Представляешь, если снять тебя с должности, то какое пятно на всю жизнь будет в твоём личном деле? А так тебе предлагаются нормальные должности...

— Ср...ть я хотел на свое личное дело! Давайте мне приказ о моем снятии!

Темирбулат еще немного меня поуговаривал и ушел. Через пару дней вызывает меня тогдашний главный инженер завода Ю.Я. Кашаев.

— Юра, ты же не прав. Донской ведь относится к тебе хорошо, а ты хочешь сделать из него врага. Конечно, тут ему шлея под хвост попала, но он же директор!

— Юрий Яковлевич, ты помнишь, в разных фильмах о войне есть сцены расстрела пленных? И в этих сценах несколько немцев пленных подводят к яме, затем отходят, заряжают оружие, целятся. А пленные видят, что их сейчас убьют, и никто ничего не делает. Ни один не прыгнет, не попытается немца хотя бы за ногу укусить. Почему?

— ...Черт его знает! — растерянно ответил Кашаев, удивленный такой постановкой вопроса.

— А я прыгну!

Кашаев развел руками, и на этом его уговоры окончились.

Поясню причину уговоров и нежелания Донского писать приказ о снятии меня с должности. В СССР рабочие от произвола начальства были хорошо защищены КЗОТом и судом. Уволить даже откровенного бездельника и даже прогульщика было канительным делом, поскольку высока была вероятность того, что суд отменит приказ об увольнении из-за какой-нибудь чепухи. Но увольнение ИТР судом не рассматривались — для них судом были вышестоящие инстанции. То есть мне приказ директора завода надо было обжаловать не в суде, а сначала в главке, затем у министра, затем в Совете министров, в ЦК КПСС... Дело, конечно, было дохлое, но не совсем.

Донской в свою бытность директором практически никого из ИТР завода не уволил и не снял с должности, а со всеми поступал, как хотел и со мной: не справляющемуся с работой подыскивали место работы и предлагали самому на это место перейти. Но между этими моими коллегами и мною была разница — их снимали за Дело. То есть Донской без проблем мог написать и приказ об их снятии, и у него было чем это снятие объяснить. Посему люди с благодарностью принимали его предложения, сами понимая, что Дело оказалось им не по плечу.

Меня же Донской хотел снять с должности ни за что — только потому, что ему шлея под хвост попала. Он же не мог написать в приказе, что снимает меня за то, что мои рабочие задали ему неудобные вопросы, на которые он сам не просился. А я в своей жалобе министру это написать мог, а поскольку я умел писать, то он понимал, что я жалобы на его приказ буду писать очень красиво, и он замучается по моим жалобам объясняться. Короче, напоролся настырный еврей на упрямого хохла. Сложилась патовая ситуация.

Наконец, утром 31 декабря позвонил сам Донской и сухо поставил ультиматум: или я до 24-00 31 декабря даю согласие написать заявление об освобождении меня с должности начальника ЦЗЛ, либо 2 января я буду работать дворником. Я ему сообщил, что я его понял. Испортил праздник, его мать!

Утром 2 января секретарь директора приглашает меня к Донскому к 10-00, и пошел я к нему за должностью дворника. Захожу в кабинет, он здороваается, предлагает садиться и как-то хитро на меня смотрит.

— Знаешь, зачем я тебя вызвал?

— Догадываюсь.

— Не думаю. Слушай, Юрий Игнатьевич, я предлагаю тебе занять должность моего заместителя по коммерческо-финансовым вопросам и транспорту.

Я опешил.

Это требует пояснения.

Он предлагал мне должность, которую в то время занимал Валентин Мельберг, с окладом в 310 рублей вместо моих 230 (у самого Донского оклад был 360 рублей), с персональным автомобилем и водителем, со статусом третьего руководителя завода (мне приходилось исполнять обязанности директора завода при одновременном отсутствии на заводе директора и главного инженера). Все это не могло не греть душу, не ласкать самолюбие, но, как я выше написал, мне это было не надо.

Однако будем считать, что это доводы «за».

Доводы «против» были ужасны. Этот заместитель Донского отвечал, помимо финансовых вопросов, за снабжение завода всеми материалами и за работу транспорта. На всех предприятиях это были самые собачьи вопросы, а у нас это вообще была гибель. Дело в том, что фонды (разрешенные количества) на материалы, которые выделялись заводу Госпланом и Госснабом, рассчитывались на тонну планового производства, а затем корректировались от их фактического расхода. Пока завод выполнял план на 70—80%, ему всего хватало, но одновременно фонды (кроме сырья) были снижены до фактического расхода, и когда завод начал выполнять и перевыполнять план, фондов стало катастрофически не хватать. На любой оперативке половина вопросов адресовалась Мельбергу и отделу снабжения и еще процентов 10—15 — ему же и транспортным цехам. Я сам на каждой оперативке негодовал, что у меня

нет то колб, то фарфоровых трубок, то лодочек, то переки-си водорода, то еще черт знает чего. Фактически Донской предлагал мне должность, которая отвечала за три четверти плохо решаемых проблем завода. Это было ужасно!

Приводило в растерянность и другое. Я имел престижную в научных кругах должность начальника ЦЗЛ, я имел авторитет профессионала, и вдруг мне предлагают вновь стать молодым специалистом! Ведь я в вопросах новой должности был, что называется, ни ухом, ни рылом. Я был простым покупателем на рынке, а мне вдруг предлагают с завтрашнего дня начать завозить черешню из Чили. А как это делается? Конечно, несколько успокаивала мысль, что Донской ведь не дурак и знает, что делает, предлагая именно мне занять эту должность. Но все же это было слишком!

Но были еще доводы «за». Я занимался проблемами управления людьми, проблемами бюрократизма, но примеры по большей части вынужден был брать из литературы. А тут я входил в первый эшелон руководителей министерства и экономики — я влезал в самую гущу исследуемого материала. Это было соблазнительно.

Но самым главным доводом «за» был такой. То, что это была очень трудная должность, к сожалению, знал не только я — это знал весь завод, все мои товарищи и приятели. Если я откажусь, то что они обо мне подумают? И, в конце концов, возможно, им можно было бы что-нибудь соврать, но что буду думать о себе я всю оставшуюся жизнь — что я струсил? Нет, тут уж или грудь в крестах, или голова в кустах, тут для собственного уважения вариантов не было.

Не могу сказать, что «все это промелькнуло у меня в голове», я об этом думал потом целые сутки. А в тот момент мне, возможно, все эти вопросы дали по мозгам из подсознания, и я, повторю, опешил. Но надо было что-то отвечать, и я выдал перл.

— Я такие вопросы не решаю без совета со своей женой.

— Естественно, а как же! — засмеялся Донской. — До завтрашнего утра времени достаточно?

— Хватит.

(Надо как-то объясниться по поводу жены. Она у меня тоже хохлушка, а если кто не знает, что это такое, то пусть расспросит у знающих людей. Но в моих вопросах — вопросах мужа и отца — она мне никогда не перечила и всегда стояла горой за любые принятые мною решения — полностью полагалась на меня. Я, конечно, рассказал ей о предложении, но она мне, подумав, сказала что-то вроде: «Решай сам. Я тебя люблю в любой должности».)

Короче, утром я дал Донскому согласие и тут же пошел к Мельбергу принимать дела.

Уже начав писать эту книгу, я вдруг заметил обстоятельство, о котором раньше как-то и не думал.

На должности вплоть до начальника цеха назначение делал сам директор своим приказом, но кандидатуры начальников цехов согласовывал горком КПСС. Меня же на должность заместителя директора назначал министр черной металлургии СССР, следовательно, согласовать министру мою кандидатуру обязан был минимум обком. А я был беспартийный и с репутацией антисоветчика, я уже и в должности начальника цеха выглядел белой вороной на фоне всех моих коллег, членов КПСС. Зная Донского, я ни на минуту не сомневаюсь, чтобы он мог пойти на авантюру в этом вопросе, то есть предложить мне стать его замом, а потом сказать, извини, Юрий Игнатьевич, тебя в должности министр не утвердил. Это исключено. Следовательно, он согласовал мое назначение, по меньшей мере, по телефону, а ведь это канитель минимум дней на 10, поскольку звонить надо клеркам обкома и министерства, а клерки в таком сложном случае, как мой, вряд ли приняли бы решение, не посоветовавшись со своими шефами. То есть, когда 31 декабря он угрожал назначить меня дворником, он уже согласовал в обкоме и министерстве мое назначение своим замом!!! Ай да Донской, ай да кошкин сын! Это же он меня «на вшивость» проверял — ломаюсь я или нет? А если бы я отказался, а он уже согласовал мою кандидатуру? Ведь Мельберг увольнялся, не выдержав этой работы.

Повторю, что сам Донской считал меня человеком, способным найти очень нестандартные решения по Делу,

даже рекомендовал меня в этом качестве нашим партнерам, если было нужно предупредить их перепуг от моих предложений. Но у меня остается обидное чувство, что собственно мое поведение, как человека, он все время просчитывал — мог его предсказать... Да, как говорится, опыт не пропьешь!

Вот и оцените, по какому параметру Донской подобрал меня? Я сам теряюсь. Думаю, что, как человек очень упорный в достижении цели, Донской не мог не уважать мое упорство. В конце концов, **опереться можно только на того, кто сопротивляется.**

Оправдал ли я его доверие? Меня и тогда это не интересовало, и сейчас не интересуется, и вам не советую ломать голову над вопросом, **оправдываете ли вы доверие начальства.** Меня всегда волновало только одно — доволен ли моей работой завод, на своем ли я месте? Может, был кто-то, от кого заводу было больше пользы, чем от меня? Знаете, такие мысли стимулируют работать, а мысли о начальстве стимулируют угождать ему. И хотя угодить такому начальнику, как Донской, было не зазорно и даже почетно, но это все же не то!

Из кого подбирать

Принципы, по которым можно оценить кадры, мы оговорили, остается вопрос, из кого кадры подбирать? Это на самом деле очень непростая проблема, поскольку руководителю, чтобы оценить кандидата на выдвижение, надо, по крайней мере, хотя бы познакомиться с ним лично, переговорить, да не в условиях, когда претендент понимает, что его оценивают, и ведет себя соответственно, а в рабочей обстановке, когда кандидат расслаблен и откровенен. А как это сделать, ведь реально круг тех, с кем руководитель непосредственно общается, достаточно ограничен?

На что уж Сталин, казалось бы, обладал и огромной памятью, и огромной работоспособностью, и знал, по не-

которым сведениям, до 1000 работников только в экономике, но разве Сталину это помогло? Он знал их по фамилиям да по отчетам, а реально вращался в старом болоте «партийных товарищей», которые его же и убили, когда он в 1952 году отстранил партию от государственной власти. То, что его убили, может, и не так уж важно, поскольку сам по себе Сталин был не вечен, но они убили и Дело его жизни — то, чему он ее посвятил.

Я, пожалуй, обратил внимание на ограниченность выбора руководителя, когда в работах о войне задумался, почему довоенные генералы Красной Армии в своем большинстве оказались неспособными командовать войсками в боях? Почему те советские генералы, которые реально выиграли войну, не были замечены Сталиным и не выдвинуты на соответствующие должности перед войной? Почему он выдвинул их только в ходе войны?

Вот давайте для начала рассмотрим пример с этими генералами.

В 1938—1940 г. СССР участвовал в целом ряде военных конфликтов — у озера Хасан, на Халхин-Голе, в походе за освобождение западных Украины и Белоруссии, в финской войне.

И тут вскрылись огромные недоработки в теории ведения войны и, соответственно, в структуре армии, ее уставах и наставлениях, в командовании, в организации, в оружии и боевой подготовке. Ворошилов вину на Политбюро не перекладывал и был снят с должности. Наркомом обороны с мая 1940 г. стал командовавший фронтом в финской войне маршал С.К. Тимошенко. Новый нарком стал энергично готовить РККА к войне. В плане этой подготовки встал вопрос — насколько советские генералы представляют себе **методы** (способы), которыми они должны одерживать победы в будущей войне. Для получения ответа на этот вопрос в декабре 1940 г. было проведено Совецание высшего командного состава Красной Армии.

В Совецании 23—31 декабря 1940 г. должно было участвовать 4 маршала (К.Е. Ворошилов отсутствовал), 254 ге-

нерала (каждый четвертый довоенный генерал) и 15 полковников (на должностях командиров дивизий). Фронтую операцию, методы проведения которой рассматривали участники Совещания, проводят командующие фронтами. В уже успешном для Красной Армии 1944 г. немцев гнали на Берлин 12 наших фронтов: Карельский, Ленинградский, три Прибалтийских, три Белорусских и четыре Украинских. Командовать ими, по идее, должны были бы 5 наших довоенных маршалов, начальник Генштаба и 16 довоенных командующих военными округами, т.е. 22 человека. На 12 фронтов, казалось бы, больше чем достаточно. Правда, генерал-полковник авиации А.Д. Локтионов, командовавший Прибалтийским ВО, и генерал-полковник Г.М. Штерн, командовавший Дальневосточным фронтом (округом), перед войной были арестованы, осуждены и расстреляны как предатели, так что в войне участвовать не могли. Командующие округами генерал-лейтенанты М.П. Кирпонос и М.Г. Ефремов погибли в начале войны, а генерал-полковник И.Р. Апанасенко смог отпроситься у Сталина на фронт со своего Дальневосточного округа только в 1943 г. и сразу же погиб в бою на Курской дуге в должности заместителя командующего Воронежским фронтом. Остается 17 маршалов и генералов.

Если предположить, что один из маршалов должен быть замом Верховного главнокомандующего, один наркомом обороны и кто-то должен возглавить Генштаб, то и оставшихся довоенных маршалов и командовавших округами генералов на 12 фронтов хватало с избытком.

Но из всего этого высшего генералитета фронтами в 1944 г. командовали только трое: К.А. Мерецков, Г.К. Жуков и И.С. Конев. Остальные отошли в пассив. Из 17 генералов и маршалов мирного времени пригодными для войны оказалось всего 18%, даже при таком щадящем счете.

Остальные командующие фронтами в 1944 г. (Л.А. Говоров, А.М. Василевский, К.К. Рокоссовский, И.Е. Петров, Р.Я. Малиновский, Ф.И. Толбухин, И.Х. Баграмян, А.И. Еременко, И.И. Масленников) в декабре 1940 г. были очень да-

леки от должности командующего округом, а Масленников вообще служил до войны в НКВД, и у нас есть основания говорить о каком-то кадровом перекосе: генералы мирного времени оказываются к войне плохо приспособленными.

А вот подбор кадров в авиации. Вместе с московским начальством и командующими ВВС округов на совещании присутствовало и несколько командиров авиадивизий, всего военную авиацию представляло 32 человека. Если мы вычтем из этого списка арестованных до войны предателей Я.В. Смушкевича и П.В. Рычагова, то останется 30 человек.

Специфика авиации такова, что такой анализ, как с общевойсковыми генералами, провести трудно: авиацию не только перебрасывали с фронта на фронт и в тыл, но она и располагалась по всей территории СССР, т.е. в невоюющих округах. Поэтому за критерий способности командира возьмем неизменность или повышение его в должности в ходе войны. Из 8 человек (без Смушкевича и Рычагова) московского авиационного генералитета подтвердили свои способности к командованию: генерал-инспектор авиации, генерал-майор Ф.Я. Фалалеев, ставший в ходе войны маршалом авиации и заместителем Главкома авиации, и заместитель Рычагова генерал-лейтенант Ф.А. Астахов, который в 1944 г. тоже стал маршалом, хотя в 1942 г. его вернули с распадающегося Юго-Западного фронта и почему-то назначили заместителем Главкома по Гражданскому воздушному флоту. Это, вообще говоря, довольно интересно, поскольку в это время гражданский летчик-испытатель М.М. Громов уходит на фронт и становится командующим 1-й воздушной армией, а летчик гражданского воздушного флота А.Е. Голованов — командующим авиацией дальнего действия.

Между прочим, и главнокомандующий ВВС в той войне А.А. Новиков пришел в авиацию, прослужив 14 лет в пехоте. Причем Алкснис принял его с большим понижением — с должности начальника штаба стрелкового корпуса (генеральской) на должность начальника штаба авиабригады

(подполковничью). Но Новиков отличился в финской войне и к Совещанию был уже командующим ВВС Ленинградского ВО.

Заместитель Рычагова П.Ф. Жигарев после снятия с должности своего начальника занял его место, но уже в апреле 1942 г. тоже был снят с должности, отправлен на Дальний Восток и в войне с немцами участия больше не принимал. Но (парадокс!) кончилась война, и с 1949 г. он снова главнокомандующий ВВС. Генерал мирного времени!

Остальное большое московское авиационное начальство, присутствовавшее на Совещании, имена свои в Историю не впечатало.

Летом 1942 г. авиацию фронтов реорганизовали в 17 воздушных армий, а командующие ВВС фронтов стали командующими этими армиями. Всего за войну этими армиями командовало 26 генералов (их назначали, снимали, перебрасывали с армии на армию). Но, учитывая, что война шла уже больше года, это были уже в основном зарекомендовавшие себя в бою командиры.

Так вот, из этих 26 генералов на Совещании присутствовало всего 5 человек, включая и задвинутого на Дальний Восток Жигарева, т.е. менее 20%. Оцените предвоенный подбор кадров и в ВВС!

Давайте сами попробуем оценить лучших среди 26 командующих воздушными армиями.

Все 12 командующих фронтами в 1944 г. в ходе войны стали Героями Советского Союза, некоторые — дважды. Давайте и мы из 26 командовавших воздушными армиями отберем только тех, кто в той войне стал Героем. Таких 7. Если учесть у них степень и количество полководческих орденов (которые, я надеюсь, ни Хрущев, ни Брежнев не догадались давать в мирное время), то по заслугам этих командующих воздушными армиями следует перечислить в таком порядке (главкома ВВС, дважды Героя Советского Союза Главного маршала авиации А.А. Новикова я не считаю, так как он стал главкомом, минуя командование воздушной армией): К.А. Вершинин, С.И. Руденко, Т.Т. Хрюкин, С.А. Красовский, В.А. Судец, С.К. Горюнов, Н.Ф. Папивин.

На Совещании ни один из этих генералов не присутствовал! Ни командовавший ВВС РККА Локтионов, ни сменивший его Смушкевич, ни Рычагов задатков командующих в этих людях не видели, и этих генералов оценила только война. Не видели или видели, но не выдвигали? А выдвигали нужных себе (по каким-то иным соображениям) людей?

Вопрос — так почему же до войны способные генералы и офицеры не были выдвинуты на те должности, которые они занимали в войну? Почему их еще до войны не назначили командовать военными округами? Ведь даже с точки зрения боевого опыта Первой мировой и Гражданской войн такие генералы, как Рокоссовский и Горбатов, намного превосходили предателя Павлова, командовавшего Западным ОВО накануне войны.

Почему командовавшие до войны Сибирским ВО Калинин, Приволжским ВО Герасименко, Северо-Кавказским ВО Кузнецов, Орловским ВО Ремизов, Одесским ВО Черевиченко во время войны оказались не способными командовать не только фронтами, но и армиями, а генерал-полковнику Черевиченко к концу войны доверяли командовать только стрелковым корпусом (должность генерал-майора)? И, наконец, почему командовавший Уральским ВО Ершаков под Москвой сдался в плен, почему пытался сдаться в плен и Кирпонос, хотя ему это и не удалось, а Павлов просто предал?

Но ведь это же Сталин первый понял, что «кадры решают все», так как же он мог военные кадры так мерзко подбирать? И вот здесь уместен наводящий вопрос, а он этих, действительно перспективных генералов знал или хотя бы слышал о них? Такой пример.

Вот был такой генерал-лейтенант Д.М. Карбышев. В военных кругах СССР он был широко известен, поскольку преподавал инженерное дело в Академии генштаба, других академиях и был героем Гражданской войны, в частности, героем Каховского плацдарма, который тогда оборудовался в инженерном отношении под его руководством. До войны по своему званию генерал-лейтенанта Карбы-

шев входил в число первых полутора сотен военачальников страны. И вот 26 августа 1941 года у Сталина состоялся такой разговор с командующим Ленинградским фронтом генерал-лейтенантом М.М. Поповым.

«ПОПОВ. Товарищ Сталин, маленькая просьба.

СТАЛИН. Пожалуйста. Слушаю.

ПОПОВ. Если сейчас свободен инженер Карбышев, были бы рады иметь его у себя.

СТАЛИН. Кто он такой? Я его не знаю.

ПОПОВ. Генерал-лейтенант инженерных войск, преподаватель Академии Генштаба.

СТАЛИН. Постараюсь удовлетворить вашу просьбу».

Из этого разговора следует, что Сталин первый раз узнал о Карбышеве из этого разговора, более того, он даже не знал, что 8 августа Карбышев, руководя оборудованием оборонительных позиций на Западном фронте, был ранен, контужен и попал в плен.

Нарком обороны знал генералов, само собой, больше, нежели Сталин, но тоже хорошо знал только немногих, а остальных — по рекомендациям, по характеристикам. А кто давал характеристики и предложения о повышении в звании и должности наркому обороны и ЦК? Да все те же генералы. И можно не сомневаться — давали нужные характеристики только «своим», т.е. тем, кто впоследствии, безусловно, будет поддерживать дающих характеристики. Можно называть это деликатно «профессиональной солидарностью», а можно откровенно «генеральской мафией», но суть остается та же — серая генеральская толпа никогда не даст выдвинуться талантливому человеку в силу того, что он для этой толпы опасен — опасен тем, что обязан не ей, мафии, а своему таланту. То есть, талантливый генерал не станет членом мафии, он не будет помогать и поддерживать остальных генералов. Зато дурака генералы могут легко продвинуть, к примеру, представят наркому обороны «на выбор» на должность командующего Закавказским военным округом «барина из мужиков» Козлова и человек пять еще больших дураков, и нарком назначит

Козлова. Когда лично не знаешь людей по деловым качествам, то просто невозможно оценить, кого именно тебе подсунули и есть ли у тебя в наркомате Рокоссовские.

Эти «свои», пролезая вверх, беспощадно топят «чужих». Ведь недаром, повторю, когда в 1937 г. предатель Павлов резко пошел вверх, Рокоссовский и Горбатов были арестованы и вышли на свободу только тогда, когда Берия стал разбирать завалы ежовщины.

Кроме этого, талантливый профессионал не склонен бороться за начальственные кресла — ему не позволяет гордость, он ждет, когда его заметят. Более того, он не страдает комплексом неполноценности, а удовлетворение находит в творческих поисках на занимаемой им должности, ведь любая должность дает простор для творчества.

Зато тупую посредственность толкает вверх комплекс неполноценности — ей очень хочется всем показать, что, дескать, вы все меня дураком считали, а я вон как высоко забрался! Ну и, само собой, алчные мерзавцы лезут вверх, чтобы удовлетворить свои мечтания о материальных благах.

В итоге **в бюрократической системе управления**, а армия в мирное время — это образец тупого бюрократизма, **высшие должности являются как бы прорубью, в которой непрерывно всплывает дерьмо**. Попытаться сделать из него профессионалов бесполезно — оно не для того на руководящие должности стремится. И начальник, отвечающий за Дело, обязан спускаться глубоко вниз, искать таланты внизу. Гитлер это делал — он активно участвовал в учениях разных уровней, знакомился с тысячами офицеров, да и немецкие генералы, надо сказать, готовясь к неминуемой войне, тоже искали таланты, ведь тут уже не до карьеры: с дураками на настоящей войне очень просто и погибнуть.

Сталин же воевать не мечтал, военным вождем становиться не собирался, на войсковые учения и знакомство с перспективными офицерами и генералами у него просто не было времени. А когда война началась и генералы заставили его стать своим вождем, то в кадровых вопросах он сначала мог располагать только теми, кого знал, — кто и до войны крутился вокруг Кремля. И только с боями та-

ланты и профессионализм стали заметны, и Сталин способных генералов начал быстро поднимать. И то — только тех, кого мог увидеть. Воюй генерал-майор Рокоссовский не под Москвой, а на севере или на юге, возможно, долго бы еще командовал корпусом. А так через год даже с учетом лечения после тяжелого ранения в госпитале уже командовал фронтом.

Еще раз акцентирую внимание — дело не в тоталитаризме или социализме, дело в способе подбора кадров.

Такое же положение, к примеру, как и в Красной Армии, было в армии США, хотя формально в США отбирали будущих офицеров еще жестче, чем это делалось в СССР. Если советскому пареньку, желающему поступить в военное училище, помимо медкомиссии достаточно было заручиться получаемой без проблем рекомендацией горкома или райкома комсомола, то американскому парню, чтобы поступить в военное училище в Вест-Пойнте, в качестве сертификата своей лояльности Америке нужно получить рекомендацию сенатора или конгрессмена США. Причем эти люди рекомендации выдавали отнюдь не формально. Скажем, в начале прошлого века будущему генералу Д. Паттону рекомендацию дал сенатор от Калифорнии Т. Бард, а тот рекомендуемого отбирал на конкурсной основе и специально нанял экзаменаторов, которые предварительно проэкзаменовали 16 парней, просивших у Барда рекомендацию, после чего Бард дал рекомендацию Паттону, сумевшему сдать этот экзамен лучше всех. И только имея от сенатора сертификат лояльности, Паттон был допущен к вступительным экзаменам в Вест-Пойнт, которые принимали уже государственные экзаменаторы. Но и от такого отбора толку было не много. Биограф Д. Паттона С. Хиршсон пишет:

«Ровно за два месяца до японского налета на Перл-Харбор генерал Лесли Макнэйр давал начальнику штаба, генералу Джорджу Маршаллу, оценку «старших командиров» армии. Из семи корпусных командиров, отмеченных Макнэйром, только один, Джозеф Стилуэлл, снискал себе славу в предстоящих сражениях. Один, Ллойд Фри-

дендейл, командовал войсками на Кассеринском перевале, где американцы понесли, наверное, самое крупное поражение. Не менее неудачно предсказал Макнэйр будущее дивизионных командиров. Об Уильяме Симпсоне, возглавлявшем впоследствии армию, он сказал: «Неопытен, но может чего-то достигнуть». Об одном однокашнике Симпсона по Вест-Пойнту Макнэйр отозвался не менее лестно. «Неплох, — заявил Макнэйр, убежденный пехотный генерал, о Джордже Паттоне-младшем, тогда командовавшем 2-й бронетанковой дивизией, — однако дивизия, по всей видимости, его потолок». Но более всего поражает сегодня последнее имя в списке «прочих» Макнэйра — офицер без боевого опыта Первой мировой войны, Дуайт Эйзенхауэр. Омару Брэдли там и вовсе не нашлось места. «Просто удивительно, — ознакомившись со списком спустя полвека, написал сын Паттона, в то время уже генерал-майор. — Нельзя назвать Макнэйра пророком. Принимая во внимание Айка, которого он поставил в самый конец, такой прогноз не назовешь особо удачным».

Ни одна война, которую вела Америка до того, не дала миру столь легкоузнаваемых имен американских генералов, как Вторая мировая: Эйзенхауэр, Брэдли, Маршалл, Стилуэлл, Макартур и Паттон, но, как вы поняли, до войны американским президентам и генералитету мирного времени и в голову не приходило, что эти, прославившиеся в будущей войне американские генералы, способны командовать соединениями и объединениями.

Как же Донской решил проблему, которую, в конечном итоге, не смог решить Сталин, — проблему знакомства с максимально возможным количеством кандидатов на выдвижение в руководящие должности? Ничего сверхоригинального Донской не нашел: он просто ознакомился с максимальным количеством тех работников завода, среди которых могут быть потенциальные кандидаты на повышение.

Напомню, он ведь каждый день бывал в цехах, знакомился с состоянием дел, для чего задавал множество вопросов работникам цехов — старшим мастерам, начальни-

кам смен, мастерам и бригадирам — о тех или иных подробностях работы. А поскольку его считали своим и он вел себя соответственно, то с ним охотно и откровенно разговаривали, при этом в таком разговоре сам собеседник Донского раскрывался: его эмоции, оценка тех или иных недостатков говорили Донскому о нем больше, чем сотни официальных характеристик.

Далее. Чем были его регулярные встречи с работниками каждого цеха? Сначала, конечно, на эти встречи являлось очень много народу из простого любопытства, но затем событие потеряло новизну, стало банальным, любопытные перестали приходить, записные демагоги — тоже, поскольку на этих встречах Донской не давал возможности развернуться болтунам и они в нем разочаровались. На встречи стали приходить только равнодушные — те, кому небезразличны были дела в цехе и на заводе. Именно они задавали Донскому вопросы, именно им он объяснял ситуацию и видел, как они реагируют. Уверен, что такое же изменение состава встречающихся с директором произошло и на чаепитиях Донского с бригадирами завода.

Таким образом, спустя два-три года Донской уже постоянно вращался только среди тех работников, которые были активом завода, и не загружал свое время встречами с пассивом. И когда начальники цехов предлагали ему кандидатуры для повышения в должности внутри цехов, то он, может быть, и не мог сразу вспомнить фамилию, но по наводящим вопросам мог понять, кто это, а при встрече и узнать человека. Соответственно, у него было собственное мнение об этом человеке, и он на основе своего опыта мог компетентно одобрить кандидатуру начальника цеха либо предложить тому еще задуматься и поискать другую.

В чем тонкость системы Донского при работе с кадрами? Тут нужно понять, что любой человек, представая перед светлым оком начальства (что для него редкость) при вызове или выступая на каких-либо официальных собраниях, ведет себя соответственно — так, чтобы начальству понравиться. Но **когда он вместе с этим же начальством делает какое-то Дело** (решает вопрос или ведет поиск ре-

шения), то он забывает об этой необходимости и ведет себя естественно — раскрывается. А вот тут-то можно и понять, кто это и на что он годится.

«ЦАРЬ НЕ НАПРАСНО МЕЧ НОСИТ»

После просмотра написанного выше у меня возникла опаска: а не сложилось ли у вас о Донском мнение как о некоем «главноуговаривающем», о некоем божьем одуванчике? Если сложилось, то это моя вина, и мне надо вас правильно сориентировать и в этом вопросе.

Шеф, если его должностные обязанности требовали этого от него, мог быть и очень жестким, подтверждаю это таким примером.

Я уже упомянул, что у Донского было несколько пунктиков, несколько больших мозолей, на которые не рекомендовалось наступать. Он, к примеру, был фанатом точности и не терпел никаких опозданий. Дело было, повторю, не в какой-то придури, сам Донской вполне резонно объяснял, что вся работа руководителя — это планирование, если руководитель не способен на элементарное — на то, чтобы спланировать свое рабочее время так, чтобы не опаздывать на плановые встречи, то тогда какой он, к черту, руководитель? Сам Донской никогда и никуда не опаздывал, бывали, конечно, случаи, что настало время совещания, а он все еще в обкоме, тогда ровно в срок совещание начинал главный инженер или я, через некоторое время входил Донской, приносил собравшимся искренние извинения и приступал к своим обязанностям. И уж никакого спуска он не давал тем, кто опаздывал на встречу с ним, — тут он умел наговорить такого, что потом уже опаздывать к нему на встречу не хотелось. Я помню, он как-то так выдрал наших торговых партнеров-югославов, которые до этого к точности относились с южной снисходительностью, что потом они стали приезжать чуть ли не за полчаса до условленного времени. В Токио уже тогда на улицах были постоянные автомобильные пробки, и как-то японцы опозда-

ли на встречу с нами, а шеф, само собой, им вежливоенько так наговорил всяких прозрачных намеков на то, что бардак начинается с мелочей. Японцы в следующий раз явились вовремя, а после переговоров объяснили, что, боясь опоздать, ехали на метро, а не на машине.

Более важным и основополагающим пунктиком Донского было работоспособное состояние всего — и людей, и оборудования завода. То есть, если у тебя в цехе что-либо установлено, то оно должно работать. Ничего сломанного, не работающего не должно быть — или восстанови, или выброси.

Был у меня хороший знакомый и товарищ по работе Ефим Михайлович Маслер, еврей из Одессы с соответствующим темпераментом — живой и веселый. Приехал в Ермак в одно время со мной и тоже молодым специалистом — инженером-электронщиком. Электронику, судя по всему, знал прекрасно, по крайней мере, общага мне запомнилась и такими картинками: в дверь заглядывает чья-то голова с вопросом: «Фимка не у вас? А то у нас телевизор барахлит». И Ефим всем и всю радиотехнику ремонтировал. Работал он инженером на участке КИП электроцеха, и работал, судя по всему, очень неплохо, а потом, когда меня уже назначили заместителем директора по коммерческой части и транспорту, на заводе был организован отдельный цех КИПА (контрольно-измерительных приборов и автоматики), и начальником этого цеха стал Маслер.

Спустя какое-то время я понял, что случилась кадровая ошибка — Маслер в начальники не годился. Я понял это по тому, что он не понимал главного — того, что для начальника самой большой ценностью являются подчиненные. Он, к примеру, взял и уволил великолепного специалиста из-за сущего пустяка — из-за того, что тот попал в медвытрезвитель. Ну какой это, к хрену, начальник? Однако Донского он доконал не только по этой причине. Пренебрежительно относясь к подчиненным, Ефим очень любил и ценил себя.

Дело в том, что Ефим в своих глазах никогда и ни в чем не был виноват, он всегда выкручивался и оправдывался.

Что бы ни случилось по вине его цеха, а виноват всегда будет другой. Так не бывает, кроме того, это очень отрицательно характеризует такого начальника, хотя ему самому кажется, что наоборот — что если он оправдался, то начальник он замечательный. Со стороны руководителя это смотрится так: **если починенный сознает свою вину, то значит, есть надежда, что он примет меры, чтобы в дальнейшем подобного прегрешения не допустить, но «невиноватый» ничего делать не будет, ведь он уже все сделал — доказал свою невиновность.** Когда начальник всеми силами изворачивается и выкручивается, то со стороны это выглядит очень мерзко, и я как-то инстинктивно это понял и никогда не оправдывался, даже если моей вины точно не было. Но если неприятность возникала в моем ведомстве, то я вину брал на себя безусловно. Скажем, по тем временам, чтобы что-то привезти на завод, это надо было заказать за год. Какой-нибудь цех прошляпил — не заказал нужную позицию, а когда она потребовалась, дал заявку в отдел снабжения и начал громогласно вякать, что, дескать, не может работать из-за того, что у него нет этой позиции. Но отдел снабжения — не пожарная команда, мы не могли в один момент достать то, что нужно заказывать загодя. Я вроде и не виноват, а что — заводу от моей невиновности легче стало? Ему же не невиновность моя нужна, а вот та самая штука, которую мы пока на завод привезти не сумели. Я, конечно, начальнику цеха выдам за ротозейство, но одновременно директору объясню, что мы делаем или будем делать, чтобы достать необходимое в пожарном порядке, и когда примерно это достанем. А Ефим в упор этой несложной истины понять не мог — все кругом виноваты, один он единственный непогрешимый. Однако он подчинялся директору не через меня, а через главного энергетика завода Клименко и главного инженера Матвиенко, и не мне было вмешиваться в кадровые вопросы этой службы.

Так вот, Ефим как-то приобрел и установил на крыше заводоуправления довольно большое табло, показывающее время и температуру воздуха. В принципе, это было

довольно удобно, поскольку это табло было видно и с трассы Павлодар — Ермак. Если бы это табло работало... Накричит на Ефима директор, табло к вечеру заработает и работает пару недель. А потом опять ничего не показывает до следующего крика директора. Причем Донской уговаривал Ефима убрать это табло, раз цех КИПА не способен обеспечить его работоспособность, но Ефим проявлял героическое упорство — и не снимал табло, и «не доводил его до ума». Как-то возникла проблема, и Донской вызвал на совещание начальников и специалистов где-то уже в конце рабочего дня. После начала совещания сразу же выяснилось, что корни проблемы уходят в цех КИПА, а Маслера на совещании нет, хотя он тоже вызван. Директор дает команду секретарю срочно разыскать Ефима, а мы переходим к следующим вопросам. Минут через 15 появляется Маслер и бодро объясняет, что его задержали важные дела. (Он как-то неадекватно воспринимал себя: получалось, что ни у директора, ни у двух десятков руководителей, более старших по должности, нежели Ефим, никаких важных дел не могло быть, а у Маслера они настолько важные, что все обязаны его ждать.) Донской, однако, вопреки обыкновению не стал ругаться, а каким-то официальным до отрешенности тоном задал Ефиму вопрос, возникший на совещании. Ефиму бы обратить внимание на этот тон, а он опять бодро объяснил, что он ни в чем не виноват. Донской опять не среагировал, а таким же тоном спросил, когда же на заводууправлении заработает табло, или когда Маслер его снимет и выбросит? И тут за Маслером не заржавело — Ефим бодро объяснил, что табло прекрасное, а то, что оно не работает, так это он опять не виноват.

И случилось по-своему невероятное. Директор тем же ледяным тоном объявил Маслеру, что за развал работы цеха тот с завтрашнего числа освобождается от должности и... увольняется с завода! Это всех ошарашило! Напомню, что Донской принципиально не только никого и никогда с завода не увольнял (имеются в виду руководители где-то от старшего мастера и выше), но никогда и не снимал с

должности! Фактически за это время были сняты с должностей многие десятки даже начальников цехов: с кем-то просто ошиблись, кто-то сломался и перестал выдерживать нагрузку, кто-то запил — это жизнь. Но всем искалась подходящая работа, они писали заявление и переходили на новое место. В крайнем случае, они искали иной завод и переводились туда. И даже объявляя об этом, директор никогда не называл ни единого позорящего обстоятельства, хотя, само собой, весь завод о них знал. Официально у нас никогда не было ни одного снятого с должности и, тем более, показательно снятого. Маслер был первым!

Я взглянул на сидящего напротив главного инженера В.А. Матвиенко. Тот сжал губы, откинулся на спинку стула с ледяным взглядом, и я понял, что Маслер и у него сидит в печенках, и, вообще-то, этот шаг директор с ним согласовал, скорее всего, уже давно. Окончилось совещание, и мы с В.Д. Меньщиковым, тогдашним замом директора по коммерческой части, молча пошли в свои кабинеты на третьем этаже. И вдруг он помотал головой и говорит: «Работал на заводе единственный еврей, и того еврей-директор выгнал!». Мне же было жалко Ефима и я просто не успел взглянуть на это дело с такой стороны: а ведь с точки зрения национальности это действительно выглядело необычно. Правда, думаю, что Донской все же к утру остыл и дал Ефиму уйти с завода по заявлению о переводе.

Был в свое время у России культурнейший для своего времени руководитель — ее первый царь Иван Грозный, беспощадно расправлявшийся с предателями и паразитами в России. В его время предал и перебежал в Польшу Андрей Курбский, оттуда этот тогдашний Солженицын начал вести антироссийскую пропаганду, посылая в Россию свои письма. Интересно, что царь Иван не нанимал специалистов по пиару, а лично полемизировал с Курбским. И в его первом послании есть такое видение Грозным своей царской обязанности наказывать: «Ибо всегда царям следует быть осмотрительными: иногда кроткими, иногда жестокими, добрым же — милосердие и кротость, злым же —

жестокость и муки, если же нет этого, то он не царь. Царь не страшен для дел благих, а для зла. Хочешь не бояться власти, так делай добро; а если делаешь зло — бойся, ибо царь не напрасно меч носит — для устрашения злодеев и ободрения добродетельных».

С тех пор в деле управления людьми ничего в принципе не изменилось: не наказывая нерадивых, начальник унижает и оскорбляет добросовестных работников — он равняет их с бездельниками. Словами Грозного, наказание бездельника — это «ободрение» хороших работников. Почему современных Ивану Грозному иностранных хроникеров и удивляло, что его очень любил русский народ (в который тогда включались только крестьяне и «посадские люди» — городские жители, а дворяне были всего лишь слугами — «холопами государевыми»).

Иван Грозный вел очень неудачные войны с польским королем Стефаном Баторием, а в рядах последнего дрался наблюдательный немец Гейденштейн. Он записал о Грозном: «Тому, кто занимается историей его царствования, тем более должно казаться удивительным, что при такой жестокости могла существовать такая сильная к нему любовь народа, любовь, с трудом приобретаемая прочими государями только посредством снисходительности и ласки. Причем должно заметить, что народ не только не возбуждал против него никаких возмущений, но даже высказывал во время войны невероятную твердость при защите и охране крепостей, а перебежчиков вообще очень мало. Много, напротив, нашлось во время этой войны таких, которые предпочли верность князю, даже с опасностью для себя, величайшим наградом».

Иван Грозный так и остался для нашей интеллигенции кровопийцей, а в сказаниях народа — очень добрым царем. Историк Ключевский даже делает вывод, что вот, дескать, русский народ — это очень незлобивый народ. Это не так. Почему же народу и не считать Ивана Грозного добрым, если он, беспощадно наказывая мечом своих подлых холопов, этим ободрял свой добродетельный народ?

Выводы

Давайте из объема тех слов, в которые я облек рассказ о системе управления Донского, выпарим сухой остаток ее сути.

Итак, вам дали Дело и вас назначили на руководящую должность. Теперь вам предстоит руководить людьми и с их помощью исполнить это Дело, не меняя системы управления, то есть используя бюрократические методы. Что нужно делать, чтобы вам было не стыдно эту должность занимать?

Начнем с того, что вам будет **разумнее не думать о карьере и считать эту свою должность последней в жизни**. Это разумно по многим причинам.

Во-первых. **Так легче стать своим для своих подчиненных** — легче завоевать и их доверие и уважение. Во-вторых, все **ваши действия приобретут перспективный характер** — вас будет заботить, чтобы руководимое вами Дело успешно существовало до вашей пенсии. И это спустя некоторое время скажется на вашем Деле, поскольку Дело не терпит, когда его исполнители живут одним днем. В-третьих. Творческие решения (а чтобы получать удовольствие от Дела, вам надо творить), как правило, требуют длительного времени для своей реализации, и если вы живете одним днем, то вы просто не будете о таких решениях думать и их внедрять. А если вы устроились в этой должности на всю жизнь, то **вам станет доступно любое творческое решение** — до пенсии вы все успеете сделать. Короче, **в любой должности устраивайтесь на всю жизнь** потому, что так жить интереснее.

А как же карьера, спросите вы. Давайте о ней. Что это такое? Вот вы руководите Делом с объемом 10 млн рублей, а карьера — это когда вас поставят руководить Делом объемом в 1 млрд рублей. Но ведь у вас времени на этой должности — до пенсии. Кто же вам мешает свое Дело в 10 млн развернуть в Дело в 1 млрд и так сделать карьеру: не вверх, а вширь? **Не заботьтесь о карьере, а заботьтесь о том, как блестяще исполнять порученное вам Дело, и,**

поверьте, вас заметят и поднимут, если у вашего начальства есть хоть ложка ума в голове. А если у него ума нет, то вас заметит начальство из других фирм: была бы шея — ярмо найдется!

Только когда вы успокоитесь, только когда вы расположитесь на этом месте на всю жизнь, вы сумеете и почувствовать себя, и быть тем, кем надо быть хорошему руководителю, — **отцом своим подчиненным**. А это чувство автоматически даст вам то, что необходимо в работе с ними: и справедливость ваших решений, и необходимую жесткость, и обдуманность поступков в отношении подчиненных. И они, и вы будете чувствовать, что нужны друг другу, и что можете друг на друга положиться.

Взвесьте еще раз — **так ли уж вам необходимо быть сукиным сыном**, так ли уж велико ваше счастье оттого, что вы алчный подонок? Может, все же лучше быть тем, кто вызывает у людей искреннее уважение? Может, все же руководствоваться не тем, что говорят, а тем, что думают о вас знающие вас люди?

Все вышеперечисленное входит в систему Донского, но относится лично к вам — к руководителю, и зависит только от вас. Система Донского, это, знаете ли, комплекс мер, его, как я считаю, бесполезно внедрять только частью — эффект маловероятен. Или вы беритесь за Дело по-настоящему, или только имитируйте полезную деятельность, а серединка на половинку не получится.

Одновременно вам надо **будет научиться делать Дело — точно оценивать по нему обстановку и принимать эффективные решения**, а также научить этому ваших подчиненных. Лучше всего это **сделать в процессе исполнения как своего Дела, так и Дела подчиненных**, и для этого вам нужно как можно больше Дел делать вместе с ними. Жизнь так устроена, что вам придется начать и с самых тяжелых Дел, и с самых слабых исполнителей — быть там, откуда успех может придти в первую очередь, а Дела, на которых уже есть сильные исполнители, вы оставите на потом.

Значит ли это, что учиться нужно только у своих подчиненных? Видите ли, я пишу книгу не для дураков, и не вижу необходимости объяснять в ней пользу молока. Дело за-

ставит вас учиться у всех — у начальников, у консультантов, по книгам и журналам — у самого черта. Но это будет не просто учеба — из всего того мусора, который будет на вас валиться в виде «крайне необходимой вам информации», вы будете сами выбирать только то, что нужно для Дела, а **разобрать этот информационный мусор вам помогут подчиненные и само Дело.**

Как только вы увидите, что мало-мальски освоили дело — расширяйте его, **начинайте думать о том, как ухватить звезду с неба.** Работайте, а отдыхать будете на пенсии. И, вообще, — нет лучше отдыха, чем то чувство удовлетворения, которое возникает от мысли «а все-таки я его сделал!». **Не бывает безвыходных положений, есть безысходные люди.** Нет нужды тужиться, чтобы быть оптимистом, надо умом понимать, что терпенье и труд все перетрут.

Еще раз предупрежу насчет совещаний — они не самоцель. У Донского было 6000 подчиненных, а у вас сначала столько может и не быть. Смысл, повторю, не в совещаниях, а в совместном с подчиненными исполнении Дел.

Никто, кроме вас, не способен подобрать вам надлежащих исполнителей, поскольку работника можно узнать только в Деле, а Дело ему даете вы, сложность Дела понимаете вы, контролируете исполнение Дела вы, соответственно и оценить работника можете только вы. Старайтесь иметь большой запас кандидатур, для чего **чаще бывайте там, где делают Дело,** но не празднующимся, а с каким-нибудь делом — хотя бы с целью ознакомиться с состоянием дел в данном месте.

Поручив вам людей, вам поручат очень сложное дело, но дело очень интересное, и, поверьте, оно стоит того, чтобы им заниматься.

НЕМНОГО ЛИРИКИ НЕ ПОМЕШАЕТ

Приняв Ермаковский завод ферросплавов разрушенным в моральном и организационном отношении, С.А. Донской в несколько лет полностью восстановил его так,

что с тем же составом оборудования мы к началу 90-х годов увеличили производство чуть ли не вдвое и давали 1040 тыс. тонн ферросплавов в пересчете на 45%-ный ферросилиций, став по мощности крупнейшим в мире предприятием. Кроме того, мы имели очень высокое, отмечаемое международными наградами качество продукции, что снимало все проблемы по реализации ее на международном рынке. Но это далеко не все. Завод построил, строил и содержал половину города Ермака со всей его инфраструктурой. Имел огромный, как тогда говорили, соцкультбыт, т.е. профилакторий, крытый бассейн, дворец культуры, дом отдыха (он же пионерлагерь), стадион, спортплощадки и... не упомню всего. Имел большое подсобное хозяйство с коровниками, свинарниками, бойней, большой площадью теплиц. Сам или на паях производил уйму различных товаров от минеральной воды (кстати, очень достойной) до сыров, от мебели до видеомагнитофонов и трикотажа. Когда я знакомил с заводом новых партнеров с Запада, то, шутки ради, я перечислял сначала все это (я тогда лучше помнил), а потом добавлял: «Ну, в оставшееся время мы еще и плавим миллион тонн ферросплавов». Пока был СССР, мы, конечно, работали по его законам — по тарифно-квалификационному справочнику, посему вмешаться в свою зарплату могли незначительно и только путем повышения производства и экономии себестоимости, но с общим объемом прибыли — с деньгами как таковыми, у нас проблем не было — хватало на все.

С развалом СССР начался известный бардак, но мы выкручивались до тех пор, пока правительство Казахстана не начало нас явственно останавливать, чтобы, как стало потом понятно, передать госпредприятие на разграбление частным лицам. Руководство завода было препятствием к этому: ну как ты, Назарбаев, объяснишь, почему снял с должности лучшего директора в СССР и заменил его подставным лицом — каким-то разорившимся владельцем маленького ресторана из Токио?

Сначала Донского, судя по всему, решено было убрать с помощью прокуратуры и суда, и нас замучили ревизии

финансовой деятельности, но, проанализировав всю работу завода за 10 лет (а это только по готовой продукции детальная проверка оплаты 150 тысяч вагонов ферросплавов), ревизоры ничего не нашли. В 1991 году Донскому исполнилось 60 лет, пенсионный срок, однако руководители его уровня, да еще такие крепкие физически, на пенсию в эти годы не уходят, посему мы никакой пакости с этой стороны совершенно не ждали.

И когда Донского по какому-то пустяковому вопросу вызвали к 12-00 к главе области, не только мы, но и он сам ничего не подозревал. Он не вернулся ни к обеду, ни после обеда, но нас это не волновало. И вдруг после обеда, несколько времени спустя, секретарь директора объявляет, что Семен Аронович снят с должности и нас собирают в актовом зале для представления нового директора. Мы опешили...

Собрали нас, представили в качестве директора Д.Т. Дуйсенова, у нас не было комментариев. Сообщили, что Донской освобожден от занимаемой должности в связи с пенсионным возрастом, думаю, что все присутствовавшие работники завода в душе или вполголоса заматерились, — а у сраных «саксаулов» правительства Казахстана какой возраст? Но мы чиновники госпредприятия, мы государственные служащие Казахстана — что тут поделаешь? Мы вынуждены подчиниться...

Вернулся я в кабинет, позвонил Матвиенко и Меньщикову, предложил переговорить, они тут же пришли. Говорить, собственно, было не о чем, поскольку никто из нас не мог обрисовать ситуацию без сплошного мата.

— Представляете, — вспомнил я, — как шефу сейчас хреново, давайте к нему съездим да хоть выпьем с ним.

Валера с Дмитричем сразу же согласились. Я набрал домашний номер Донского и, хорошо помню, что он снял трубку, едва закончился первый гудок, хотя мне казалось, что его телефон должен был быть занят.

— Семен Аронович, я вот тут сижу с Матвиенко и Меньщиковым, и мы подумали, а почему бы нам не купить бутылочку водки, колбаски, сядем где-нибудь у вас в гараже на ящичках, примем на грудь, поговорим за жизнь...

— Не выдумывай и перестань болтать. Приезжайте, я жду!

Приехали без заезда в гастронорм. Конечно, никакого гаража, все, как обычно — зал, белая скатерть, хрустальные рюмки, разносолы Нелли Степановны, и шеф, бегающий вокруг нас с вопросом: «Водки или виски?». Помнится, что выпил он, как обычно, мы — может, и поболее. Из всего разговора запомнилось такое его сообщение.

— Захожу, ничего не подозревая, к губернатору, он тут же вручает мне приказ о моем уходе на пенсию, говорить не о чем, я сразу же уехал. Понимаете, до этого мой телефон в машине звонил чуть ли не каждые пять минут — тому то надо, тому другое, а тут вышел я от губернатора — и звонки как обрезало! Ты, Юрий Игнатьевич, первый за весь день позвонил. Как они сразу все узнали, что меня сняли??

На следующий день, часов в 10 утра заходит ко мне председатель завкома С.Н. Бондарев.

— Слушай, Юр, у меня сидят председатели цехкомов всего завода, они возмущены, что Семена выбросили как собаку, требуют устроить ему общезаводские проводы. Нам, завкому профсоюза, нужно с неделю, чтобы подготовиться, ты же ближе к шефу, не мог бы ты позвонить и согласовать с ним дату и время? Я боюсь, — а вдруг он обиделся и мне откажет? Я до этого даже не представлял, что такого человека можно так оскорбить...

Я набрал номер.

— Семен Аронович, доброе утро, у меня Бондарев, — я обрисовал шефу ситуацию, — он просит, чтобы вы согласовали дату и время ваших проводов.

Шеф поздоровался и немного помолчал.

— Что я должен делать?

— Стас, шеф спрашивает, что он должен делать, — я повернул микрофон трубки так, чтобы Донской слышал ответ Бондарева.

— Семен Аронович, здравствуйте, ничего не нужно делать, мы все сделаем сами, вы только будьте готовы, мы приедем и отвезем вас в ДК, — быстро и громко проговорил в направлении микрофона Бондарев.

Я повесил трубку.

— Стас, а Дуйсенов знает, что вы начали подготовку к проводам Донского?

— Да пошли они все к ... матери! Семен наш директор и я ни у кого разрешения спрашивать не собираюсь. Захочет Дуйсенов или областное начальство его проводить — пусть приходят, нет — ну и хер с ними!

Следующие дни были в запарке: во-первых, мы готовили акт приема-передачи завода от одного директора другому, а это очень объемный документ в нескольких томах. Во-вторых, мы пытались убедить нового директора действовать как директор, поскольку мы (я, по крайней мере) тогда еще не знали, что и сам Дуйсенов — это всего лишь пешка перед передачей завода в руки грабителей. Мы полагали — раз казах, то, значит, надолго. А в то время правительство Казахстана нагло останавливает наш завод тем, что не выдавало нам лицензии на продажу продукции. У нас было море покупателей, мы могли работать с большой прибылью, но нам не разрешали продавать нашу продукцию. Вот мы (Матвиенко, Меньшиков и я) и пытались убедить Дуйсенова, что ему нужно воспользоваться тем, что он вновь назначенный директор, добиться встречи с Назарбаевым и решить, наконец, вопрос с лицензиями. Но по Дуйсенову было видно, что он и не понимает нас, и боится, причем всех — и нас, не веря, что мы его после Донского приняли, как директора, и начальства, боясь укусить руку, поставившую его на эту должность. (То, что он временно, и он явно не догадывался.)

А в это время на заводе всю шла подготовка к проводам Донского: народ собирал деньги и готовил подарки, причем каждое подразделение завода отдельно. Ко мне являлись ходоки из цехов с вопросом, чего у Донского в доме нет. Работники цехов не хотели делать Донскому какой попало подарок, все хотели с толком. Я, честно говоря, никогда не интересовался, что у Донского в доме, и отвечал, что у шефа, скорее всего, все есть, тогда народ решал, что надо купить что-нибудь такое, что оно хотя и есть, но со временем изнашивается и «потом пригодится или де-

ням будет». Работники заводоуправления назначили меня говорить на проводах речь от заводоуправления и выбрали у остальных цехов право купить Донскому сервиз (уже не помню, чайный или обеденный). Посему несколько раз реквизировали у меня служебную машину и ездили по магазинам области, пока не выбрали понравившийся. Но, повторю, детально этим мне некогда было заниматься.

В день проводов женщины заводоуправления вручили мне букет роз для Донского, сообщив, что подарок сами отвезут, и я с этим букетом поехал в ДК. Было минут 5 до времени начала мероприятия и к ДК «Металлург» шло довольно много народу, что меня не беспокоило: зал в ДК на 800 мест, и я полагал, что сяду в зале в первом ряду, который стесняются занимать обычные люди, и спокойно дождусь, пока Стас даст мне слово. Но не тут-то было! Не только весь зал был уже забит людьми, были забиты уже в фойе все подходы к дверям зала! Я поднял букет над головой и где авторитетом, где руганью начал пробиваться в зал, и в итоге весь мокрый отвоевал себе и букету место под стенкой недалеко от сцены — другого места не было, поскольку в зале яблоку негде было упасть. Молодцы женщины, что не дали мне еще и сервиз!

Начались провода, и тут выяснилось, что провожать Донского пришел не только наш завод, — в зале были почти все директора мало-мальски крупных предприятий области, директора окрестных совхозов и председатели колхозов. Поэтому действие проводов длилось очень долго, сцена была завалена цветами, и я полагаю, что по этому случаю был вырезан не только наш заводской розарий. Из подарков запомнился вычурный символический ключ от завода размером с полметра, отлитый из нержавеющей стали Х18Н10Т, обработанный и отполированный. Его вручили, по-моему, от коллектива БРМЦ, и я, каюсь, подумал, что если бы я для какого-нибудь дела заказал в БРМЦ такой ключ, то они мне полгода бы объясняли, что его сделать невозможно, а потом бы еще год делали. А тут за неделю управились! Я шутил, что для подарков и цветов, видимо, пора к ДК подгонять КамАЗ, благо, что хоть крестьяне по-

даренный Донскому скот оставляли кормить у себя, объявляя, что они пригонят его шефу в любой момент, когда он скажет.

Дошла очередь и до меня: я сказал, наверное, что-то умное (что именно, сейчас не упомяну), шеф стоял рядом, конечно, он не плакал, но глаза его подозрительно блестели. Он, надо думать, и сам был поражен, что к нему, находящемуся в опале у власти, к нему, с кем эта сраная «суверенная» власть так вызывающе мерзко обошлась, такое отношение со стороны всех, с кем он работал.

Приходилось мне и видеть, и бывать на подобных мероприятиях, но такого я не упомяну. Может быть, я и гиперболизирую, но так, на мой взгляд, провожают не директора, так провожают признанного всеми и уважаемого вождя, который стал вождем не волей начальства, а исключительно благодаря самому себе — своей толковой и самоотверженной работе.

Глава 3

РУКОВОДИТЬ НЕ РАБОТАЯ?

Возможно ли эффективно руководить чем-либо, не работая?

Рикардо Семлер, владелец бразильской машиностроительной фирмы Semco, выпускающей сложное судовое и торговое оборудование, доказал, что правильная организация управления снимает нагрузку с главы организации практически полностью. Приняв у отца маленькую фирму Semco и начав реорганизацию ее управления, он уже через 4 года был загружен управлением фирмы всего на 30% своего рабочего времени. Сам он в книге «Маверик» (М.: «Добрая книга», 2007) пишет: «Как я провожу остальные 70% своего времени, когда я не занимаюсь Semco? У меня есть своя колонка в воскресном еженедельнике с тиражом в 1,1 миллиона экземпляров. Я рассказываю о Semco компаниям и бизнесменам по всему миру. Я интересуюсь политикой и являюсь членом исполкома Бразильской социал-демократической партии, одной из крупнейших в стране. Я смотрю как минимум три фильма в неделю, покупаю записи известных певцов (Беньямино Гильи, Билли Холлидэй) и композиторов (Филип Глас, Дмитрий Шостакович), беру уроки игры на фортепьяно, игры в гольф, китайского языка и кулинарного искусства. Я читаю около пятидесяти книг в год, в основном по военной истории и истории империй». Он пишет об этом потому, что начинал свою деятельность, как все, — работая на фирме по 14 часов в сутки. И начал реорганизацию только после того, как несколько раз в командировках свалился без сознания.

Но после внедрения своей системы управления Семлер не только разгрузился. В условиях кризисной эконо-

мики Бразилии производство Semco выросло с 4 до 35 миллионов долларов без цента кредитов! Производительность труда на фирме по общей выручке подскочила почти в 9 раз, а по добавленной стоимости — в 6,5 раза. Впечатляет?

The Wall Street Journal назвал Рикардо Семлера бизнесменом года еще в 1990 году, само собой, Семлер был дважды назван бразильским бизнесменом года. После этого он переехал в США, читает лекции на семинарах мастер-класса и преподает в Гарвардском университете. А как же его фирма Semco? А фирма Semco за это время увеличила свой доход до 160 миллионов долларов! Неплохо?

Да, разумеется, первый вариант книги Семлера об опыте реорганизации компании «Смена ролей» разошелся тиражом 400 тысяч экземпляров и 4 года был бестселлером. Да, разумеется, фирму Semco посетили руководители крупнейших, в том числе, широко известных в мире компаний, среди которых IBM, General Motors, Ford, Kodak, Bayer, Nestle, Goodyear, Firestone, Pirelli, Alcoa, BASF, Chase Manhattan, Siemens, Dow Chemical, Mercedes-Benz и Yashica. Но...

Но в последующих изданиях Семлер с горечью переименовал свою книгу, назвав ее «Маверик», а маверик — это: а) неклеяемый теленок; б) скиталец, бродяга; в) индивидуалист, независимый человек; г) политик, не принадлежащий ни к одной из действующих партий; е) диссидент. Назвал так, поскольку: «практика показывает, что внедрить систему, аналогичную той, что существует в Semco, в виде отдельных элементов не представляется возможным», — так итожится в Интернете опыт его работы. Почему?

Талантливый организатор, Рикардо Семлер, действуя по наитию, частично внедрил на фирме Semco элементы той системы управления, которую я назвал делократической и которая является альтернативой бюрократической системы управления. Рикардо Семлер ничего не знал о делократии, не обобщал свой опыт теорией, поэтому остальные фирмы, не понимая общего теоретического замысла делократизации, не могут осуществить у себя его целиком.

А поэлементное перенесение к себе опыта Semco, без понимания того, что дает то или иное заимствование, не принесит эффекта. Кроме этого, при попытке внедрить систему Семлера в дело вступает фактор, который Семлер вообще не рассматривает, но о нем в конце.

Между тем теория делократизации — того, за счет чего Рикардо Семлер добился выдающегося успеха, — уже изучена и изложена в моей книге «Законы власти и управления людьми», М.: «Крымский мост-9Д», 2008. А делократическая система управления действительно одним из своих следствий имеет резкое высвобождение рабочего времени менеджеров, что и получилось у Семлера.

Давайте посмотрим на то, что сделал Семлер, как это соответствует теории делократизации и что на самом деле нужно было бы сделать ему и остальным владельцам предприятий.

У нормального человека при слове «теория» сводит скулы от скуки, и не случайно. У нас развелось столько теоретиков, а они выдают столько наукообразной зауми под названием «теория», что обвинять нормального работника за тошноту от слова «теория» просто несправедливо. Поэтому сразу же поясню, о какой теории делократизации идет речь.

Что такое «человек добросовестно работает»? Это описание поведения человека. А что такое «бездельник»? Это тоже описание поведения человека. А есть ли объективные законы, которые бы вне воли человека определяли его поведение? Ведь если такие законы есть, то тогда мы, с помощью своих осознанных действий на основании этих законов, можем задать подчиненным поведение не «бездельник», а «добросовестный работник». Не так ли? Вот то, как в управлении людьми действуют законы их поведения, и является теорией управления людьми. Ниже мы этим законами и займемся, а пока начнем с уяснения понятий, используемых при управлении людьми, и начнем с такого понятия, как Дело, которое я уже использовал в предыдущих главах.

Дело

Поскольку и все мои дальнейшие рассуждения будут построены на понятии Дело (когда я использую это понятие в том значении, которое я этому понятию придаю, то я писал и дальше буду писать его с большой буквы), под Делом я в первую очередь имею в виду **результаты** труда человека, а не какой-то процесс. Но это не все. Эти результаты действительно должны быть кому-то нужны, хотя бы тому, кто их получает.

Ведь мы живем в условиях полного разделения труда, и среди нас нет или очень мало людей, которые исключительно в одиночку могли бы сделать что-то полностью готовое от начала и до конца, — даже какой-нибудь пустяк. А возьмите, к примеру, постройку автомобиля. В обществе есть масса людей, готовых заплатить за автомобиль, обществу нужен автомобиль, и эти автомобили и являются Делом работников автомобильной промышленности. Но кто персонально его сделал? В условиях разделения труда это Дело складывается из маленьких Дел, которые делают сотни тысяч человек. Это верно, но верно также и то, что возле Дела создания автомобиля вертятся и тысячи тех, чьи результаты труда для создания автомобиля абсолютно не нужны. Вот результаты их труда я Делом (с большой буквы) не считаю.

Поэтому я даю такое определение Дела:

Дело — это результат труда человека, за который истинные потребители готовы платить.

Теперь придется уточнить входящие в это определение понятия, для чего продолжим пример с созданием автомобиля.

Чтобы делать свое Дело в этом совместном Деле, каждый отдельный работник **обязан иметь потребителей** результатов своего труда — того или тех, кому его маленькое Дело необходимо. И только тогда можно сказать, что данный работник делает Дело, если результаты его труда (товар или услуга) **нужны потребителям.**

Что значит «нужны», и кто должен быть потребителем труда, чтобы можно было считать, что данный человек делает Дело? Если человеку что-то нужно, то он всегда готов за это платить. Не так ли? Следовательно, если потребитель исполнителю за результат какого-либо труда добровольно платить не желает, то такой исполнитель Дела не делает, хотя на работу он выходит вовремя и на работе производит какие-то манипуляции.

Потребителем может быть один человек, группа лиц, а может быть вся страна. У истинных потребителей Дела есть свойство — по отношению к исполнителю Дела, они всегда **находятся внизу и в конце технологического** процесса производства Дела. Что это значит?

Вернемся к примеру с автомобилем. В технологическом процессе этого Дела сотни тысяч человек передают друг другу детали и услуги, и в конце процесса эти детали и услуги, собранные все вместе, принимают форму автомобиля. Скажем, токарь точит втулки, его потребитель — слесарь-сборщик. В свою очередь этот слесарь впрессовывает выточенные втулки в корпус двигателя и передает корпус со втулками следующему слесарю для дальнейшей сборки. В этой части технологической цепочки производства автомобиля все потребители находятся только по ходу процесса — в конце его.

Но может быть и такая ситуация: токарь наделал бракованных втулок и просит сборщика: «Ты их впрессуй в корпус двигателя, а я тебе бутылку поставлю». Оплата труда (добровольная оплата) в этом случае тоже есть. Но отсутствует Дело, так как нет истинного потребителя труда у слесаря: ему платит человек, находящийся по отношению к нему **против хода технологического процесса**.

То же самое можно сказать и об отношениях по вертикали. Если рабочих разместить внизу пирамиды управления, то все ее инстанции, естественно, будут над ними. И по отношению к любой инстанции управления **Дело находится у нижестоящих исполнителей**. Только у них!

Скажем, из-за бракованных втулок срывается выполнение плана, за который отвечает мастер участка. И он

может попросить слесаря впрессовать эти бракованные втулки и пообещать за это премию. Опять налицо оплата, но нет Дела. Мастер **вверху, он не потребитель**. Он обязан обеспечивать Дело подчиненных, а не они обеспечить его неспособность организовать Дело.

Что значит «платить»? Плата может быть разной, обычно это деньги. Но это может быть прямой обмен и товарами, и услугами. А иногда платой может быть честь и слава, которые потребитель Дела оказывает исполнителю за столь огромное Дело, что денег для его оплаты может и не хватить. В любом случае, главным признаком того, что человек делает Дело, является готовность потребителя за него платить.

В определении мы употребили глагол несовершенного действия «готовы платить», а не «платят». Сегодня истинные потребители Дела редко имеют возможность платить лично. Государство изымает у них посредством налогов различных видов огромные суммы и платит за них людям, делающим Дело на государственной службе. Ведь то, что ни один из нас непосредственно не платит солдату и милиционеру, учителю и врачу, не означает, что мы не стали бы им платить за их Дело лично сами. Мы готовы за это платить.

Я прошу читателей вдуматься в понятие «Дело» потому, что оно является основой всех остальных рассуждений и выводов книги. **Остерегитесь считать это понятие слишком простым**, нудным и малополезным умствованием, поскольку понимать, что является Делом, — очень практично!

Дело и действия

Процесс исполнения Дела состоит из ряда действий, которые сами по себе являются результатом труда, тем не менее **любые промежуточные результаты не являются Делом!** Это нужно понять и твердо усвоить, поскольку именно на этом заблуждении базируется корыстное и часто подлое уклонение исполнителя от Дела в условиях, ко-

гда ему уже заплачено за Дело и когда долг требует от него это Дело исполнить.

Начну пояснения с примера из области экономики. Вот тракторист, его Дело — вспашка полей. Вот хозяин поля, его Дело — зерно полученного урожая. Если тракторист вспахал хозяину поле, то тракторист сделал Дело, поскольку вспаханное поле — это тот конечный результат, который нужен истинному потребителю его труда — хозяину поля. Но если хозяин, для которого Делом является проданное потребителю зерно, вспахал поле сам или нанял для этого тракториста, то этот результат не является для него Делом, а всего лишь действием, поскольку совершенно не факт, что это действие приведет к исполнению его, хозяина, Дела. Если потребитель Дела хозяина — покупатель зерна — за это действие — за вспашку поля хозяином — заплатит, как за уже сделанное Дело, то он вместо зерна в конце концов рискует получить от исполнителя всего лишь подробные объяснения того, почему истинное Дело (зерно) не получилось. И если исполнитель подл или глуп, а подлецы часто предпочитают в нужный момент принять вид глупца — «прикинуться валенком», то такой исполнитель еще и искренне будет доказывать (и даже сам в это поверит), что он хороший работник и вознаграждение за вспашку поля получил по праву. А то, что Дело не получилось (зерна нет), так это не его вина.

И, что интересно, в быту мы все это прекрасно понимаем, и стараемся заплатить исполнителю за исполнение всей работы, а не за ее части, а вот в государстве таких «валенков» даже в экономике пруд пруди, а уже в остальных сферах деятельности — чуть ли не одни только «валенки».

Вот кадровый военнотружущий. Всю жизнь он получает вознаграждение за Дело, которое не делает, — за то, что если потребуется, он уничтожит врага. Но, кроме этого, всю жизнь кадровый военнотружущий совершает действия по подготовке к своему Делу — учения, подготовка солдат для Дела, совершенствование своего мастерства. И подавляющая масса кадровых военнотружущих вот эти

действия и считает Делом, за которое общество обязано их вознаграждать. Но обществу эти действия кадровых военнослужащих не нужны, обществу от них нужно Дело — уничтоженный враг! Оплачивать эти подготовительные действия и хорошо содержать кадровых военнослужащих общество обязано, но считать это Делом не имеет права!

Почему? Потому, что когда действительно появится Дело, — когда появится враг, — те кадровые военнослужащие, которые считали, что они и в мирное время делали Дело, начнут или удирать от врага или сдаваться в плен с видом людей, которые обществу ничего не должны и полностью с ним в расчете. Что, наоборот, теперь общество им должно за их страдания в плену. Чтобы это понять, нужно поинтересоваться подробностями поведения генералов и офицеров Красной Армии в годы Великой Отечественной войны, ...и ужаснуться! А потом убедиться, что при таком понимании Дела обществом армия является прибежищем для толп паразитов, объедающих общество за счет несложных и безопасных действий по службе в мирное время и предающих общество во время войны.

Или возьмите СМИ. Ну, разве пришло бы кому-нибудь в голову платить за то, чтобы тебя обманывали? А поговорите с журналистами, и самые честные из них с невинным видом будут утверждать, что их Делом является сообщение новостей, и только. И спокойно выдают вам лживые или тенденциозные новости, или просто суют вам в голову информационный мусор. А подонки журналистики еще и хвастаются тем, что могут вас, «лохов», одурачить своей «талантливой» болтовней.

Сообщение новостей — это не Дело, а всего лишь действие, а Дело СМИ — дать ту информацию, которая позволит человеку **правильно ориентироваться в жизни**. И если бы общество понимало, что является Делом СМИ, то подавляющая часть журналистов ходила бы с побитыми мордами, а не числилась «элитой нации».

Возьмите науку. Что нам от нее надо? За что мы согласились бы ученым платить добровольно? Ответ естестве-

нен: только за такие найденные учеными новшества, которые позволили бы нам, в свою очередь, улучшить свою жизнь, — только это можно и нужно считать Делом науки. А что про свое Дело говорит сама наука? А она уверяет, что ее Делом являются «научные исследования» и что ученый обязан «работать на науку». Но зачем эти «исследования» нам — тем, кто оплачивает труд ученых? Какая нам разница, получил ли этот ученый полезный нам результат в ходе исследований, или его во время сна осенило? Научные исследования — это не Дело, а действие. Кроме того, если ученые работают не на нас, а на науку, то пусть не мы, а наука им и платит. Логично? Ученые хором считают, что нет, что работать им нужно на науку, а платить обязаны мы.

Такое положение с наукой было все 70 лет Советской власти, к концу которой каждый четвертый ученый мира работал в СССР. А что толку? Как в начале Советской власти закупили у Форда автомобильный завод, конструкцию автомобиля и технологию, так и через два поколения ученых закупили в США конструкцию автомобиля и завод для КамАЗов, а у итальянцев — для «Жигулей». И нет сомнений, что если бы мы считали Делом науки полезные нам новшества, а не исследования сами по себе, и платили бы ученым за эти новшества, а не за их ученые звания, то при таком-то количестве ученых уж как-то обошлись бы и без импорта технологий.

Если вы руководитель, то обязаны уметь оценивать подчиненных — это во-первых. Во-вторых, мало того, ведь и среди руководителей любого уровня полно тех, кто избегает делать Дело и отвечать за него. Следовательно, вам полезно отличать таких начальников от нормальных, поскольку вам надо знать, как к таким боссам подойти, чтобы решить у них свой вопрос. И уже только поэтому вы обязаны твердо понимать, повторяю, что **действие по достижению Дела Делом не является**. И все явления в жизни, все поведение тех, кого вы видите, нужно в первую очередь оценивать с этой позиции — делает ли он Дело или только крутится около Дела.

Положим, вашего работника восхитили восторженные вопли идиотов, что ныне «век информации», и «кто владеет информацией, тот владеет миром». В результате он завалит всю организацию информационным мусором и не даст людям работать своими требованиями этот мусор «анализировать». И масса настоящих, делающих Дело работников этим пришибленным компьютером идиотом будет отвлечена на сбор и упорядочивание заведомо никому не нужных чисел. А итогом будет то, что действительно нужная для Дела информация останется без внимания и применения.

Хотите верьте, хотите нет, но успех в делах обеспечивается не тот, кто владеет всей информацией, а тот, кто не считает за труд разобраться, что является в том или ином случае Делом. Чтобы не мучить вас абстрактными рассуждениями, дам пример, снятый с Интернета, в уверенности, что каждый читатель, работающий в сфере государственного управления или в крупной фирме, может и сам вспомнить сотни таких же примеров или еще и круче.

«Я работаю в одной крупной известной компании. Компания настолько крупна и известна, что не может позволить себе отсталые методы. Передовое в компании все: передовые технологии, передовая политика набора персонала, передовой метод распределения финансов. Чтобы финансы не распределились куда не попадая, в компании имеются специальные департаменты, отделы, подразделения, которые планируют, экономят и контролируют.

Простой пример: покупка принтера. В компании моего друга (не такой крупной и уж совсем неизвестной) покупают принтер так: в четверг в 15:00 подписывают счет у директора, в 16:00 счет оплачивают, в пятницу поставщик привозит и устанавливает принтер прямо в офис. Лопухи! У нас процесс намного более передовой: Мы понимаем, что нам нужен принтер. Идем к начальнику, спрашиваем, есть ли деньги в бюджете. Денег на новый принтер нет, придумываем с начальником, как бы этот принтер замаскировать. Решаем, что принтер будет у нас называться «чайник», т.к. на чайник деньги есть.

Выписываем счет у продавца, слезно просим его в счете написать «чайник», а не «принтер». Продавец после долгих споров со своей бухгалтерией все-таки выставляет счет на «чайник». Оформляем к этому счету кучу внутренних бумажек, причем как в электронном варианте (у нас система электронного документооборота), так и в бумажном. Сочиняем служебную записку: «без чайника жить не можем», иначе ход счету не дадут. Подписываем счет и записку у начальника. Подписываем у начальника начальника. Подписываем у начальника по финансам. Подписываем у начальника по закупкам. Тот не подписывает, говорит, что чайники мы покупаем только у компании X и нигде больше, это корпоративная политика. Звоним в компанию X, узнаем, что принтер под видом чайника они нам продать не могут. Наш начальник убалтывает начальника по закупкам закрыть глаза на правила закупок. Счет теряется где-то.

Выписываем новый, проходим шаги 7-14. Подписываем у генерального директора. Отдаем в бухгалтерию на оплату. Выясняется, что при оформлении внутренних документов мы неправильно указали статью бюджета — чайники проходят по административному департаменту, соответственно, на счете должны расписаться все начальники этого департамента. Переделываем счет на «чайник с управлением по USB», проходим шаги 5-11, теперь это проходит по нашему департаменту. Начальник по закупкам не подписывает, т.к. такие «чайники с USB-портом» являются стандартным оборудованием и поставляются всем филиалам компании централизованно раз в месяц.

Понимаем, что стройную систему не обмануть, оформляем заявку в отдел закупок с просьбой приобрести «копировальный аппарат с USB-портом» (он еще и печатать умеет), на него деньги в бюджете есть, как оказалось. Подписываем у начальника. Подписываем у начальника начальника. Подписываем у начальника по финансам. Подписываем у начальника по закупкам. Не успеваем провести заявку до 25 числа текущего месяца (уже 26-е), ждем месяц до следующего срока подачи заявок. Заявка ухо-

дит в центральный филиал компании. Про заявку ничего не слышно 2 месяца. Выясняется, что заявка потерялась в центре, отдел закупок просят оформить ее заново, проходим шаги 22—29. Заявка возвращается из центра с пометкой «копировальные аппараты с USB-портом» не являются стандартным оборудованием, т.к. уже устарели, стандартны только «копировальные аппараты с Ethernet-портом». Переделываем заявку на «копировальный аппарат с сетевой картой», проходим шаги 22—29.

Статус заявки становится совсем непонятным, полное молчание со стороны центрального филиала. Пишем письма начальнику: «срочно нужен принтер, а то работа стоит». Начальник пытается узнать статус заявки «копировальный аппарат с сетевой картой» в центре, ему говорят, что копир уже давно выслали. Ждем месяц. Изменяем бизнес-процесс так, чтобы принтер не был нужен совсем. Печатаем документы, послав их самим себе на факс через электронную систему отправки факсов. Забываем про заказ, рвем отношения с первоначальными поставщиками, которые нам выставили счет с таким трудом (кстати, они были нашими хорошими партнерами на протяжении многих лет), ругаемся со всеми, кто требует от нас печатные документы (факс печатает из рук вон плохо).

Через год в кабинет вваливаются какие-то грузчики и загромождают помещение какими-то коробками. Вскрываем их и обнаруживаем 5 кофеварок с портами FireWire и PS/2, софт, лицензии к софту на 500 пользователей, дополнительные модули, все это стоимостью 350 тысяч долларов... Ба! Да это ж наш заказ!..

А принтера нет. Вы все еще хотите к нам? Милости просим».

Я рассказываю в своей книге «Законы власти и управления людьми» такие же случаи из своей практики работы в СССР — ведь его экономика была очень большой фирмой, в которой толпы бюрократов тоже стремились экономить каждую копейку, и копейку действительно сэкономили. Вот только миллионы при этом пропадали...

Польза понимания Дела для исполнителя Дела

Попробую на собственном примере убедить вас, что **делократия — это не набор правил, которые нужно заучить, а способ мышления**, и этот способ годится во всех случаях жизни и на всякой должности.

С 1973 по 1995 год я работал в различных должностях на Ермаковском заводе ферросплавов — крупнейшем в мире предприятии в своем бизнесе. По своей работе я, само собой, искал решения, искал их различными способами, одно время даже изучил и пытался применить способы поиска решений, которые предлагал в своей, модной тогда книге специалист по этому вопросу Альтшуллер.

Но самое красивое решение я нашел, когда уже оставил чисто инженерные дела и был первым заместителем директора (по экономическим вопросам) По всем внешним признакам это было хозяйственное решение, но в своей сути это пример делократического способа подхода к проблеме. Между прочим, если бы я над поиском этого решения помучился — если бы оно потрепало мне нервы хотя бы пару месяцев, — я бы им гордился. Но я его нашел в считанные секунды: оно не только заводу, оно и мне ничего не стоило. Поэтому оно еще и хорошо подходит для того, чтобы им перед другими похвастаться, но самому мне оно особого удовлетворения не доставляет, повторю, из-за легкости поиска, хотя это решение настолько блестяще, что годится в Книгу рекордов Гиннеса. Дело было так.

Году, думаю, в 1990-м звонит мне по прямому телефону директор С.А. Донской, талантливейший руководитель и директор, что называется, «от бога», и медовым голосом сообщает, что посылает ко мне «двух товарищей» и очень хочет, чтобы я решил их вопрос.

Заходят ко мне двое мужчин и рекомендуются заместителем председателя правления и работником московского банка «Столичный», о котором я впервые тогда и услышал. Сообщают мне, чего они хотят, и тут я понял, почему шеф меня голосом предупредил быть сдержанным: за та-

кое предложение мало было послать в традиционные места — это было бы слишком близко или мелко. Мы — госпредприятие, мы основную массу (около 80%) своей продукции поставляли по госзаказу и госценам предприятиям СССР. Оставшуюся часть продавали на экспорт по мировым ценам, причем «ножницы» в то время были огромны. Если внутри СССР ферросилиций ФС-75 стоил где-то около 200 рублей за тонну, то на границе или в порту Вентспилса около 400 долларов, углеродистый феррохром за тонну хрома стоил 230 рублей, а на Западе — 1500 долларов. При этом уже существовал «компьютерный курс», по которому доллар стоил около 100 рублей. Так вот эти «два товарища» из банка «Столичный» просили продать им чуть ли не 30% годового производства этих сплавов по госцене! Получалось, что мы должны были отдать им всю прибыль от экспорта, более того, еще и пойти на невыполнение госзаказа и остановку отечественных заводов. Предложение было наглым до изумления!

Но тон шефа! Я понял, что шеф не смог найти решение сам и надеется, что я найду такое решение, при котором мы бы и послали «Столичный» подальше, и при этом как бы и не виноваты были, что не исполнили «просьбу» тех, кто давил на Донского откуда-то очень свысока.

Я спросил, собираются ли они эти пару сотен тысяч тонн ферросплавов продать за границу (для чего же еще он им нужен?), но, к своему удивлению, увидел, что этот вопрос они поняли, но прямо мне ответ тоже не дают. Меня это даже заинтриговало — что же эти сукины дети из «Столичного» задумали? И я им заявил прямо.

— То, что вы хотите, нерешаемо в принципе. Как я понял, вы сами не понимаете, что вам нужно. Если не собираетесь продавать наш металл по мере выплавки, то в СССР нет склада, на котором вы смогли бы разместить то количество металла, которое хотите купить. Как я понимаю, эта сделка является частью проекта, суть которого вы нам не сообщаете, либо не знаете ее. И я не знаю, смогу ли я вам помочь, если узнаю суть, но сейчас точно помочь ничем не могу. Посему рассказывайте нам все до конца, или прощайте.

Они вышли, но прошло несколько минут, и снова звонок по прямому телефону от Донского — они снова оказались у него, и он их не послал! Да, дело серьезное — на шефа давили как никогда! Я спросил, снял ли шеф трубку (чтобы мои слова не были слышны в кабинете), он подтвердил, и я, обрисовав ему ситуацию, сказал, что завод может оправдаться перед теми, кто на нас давил, тем, что «Столичный» не объясняет нам суть дела, а без этого мы ему не можем помочь. Конечно, это хилая «отмазка», но все же хотя бы что-то для разговора Донского с теми, кто нас насилывал. Шеф понял, повесил трубку, и я решил, что мы от этих нахалов избавились, но через час они снова были у меня, однако теперь уже с сообщением, что они разговаривали с председателем правления (надо думать — со Смоленским), и он им разрешил ввести меня в курс дела.

Суть вот в чем. Предавшие СССР правительство и ЦК КПСС начали разворовывать страну, создавая себе будущие кормушки и каналы перекачки денег — так называемые коммерческие банки. По идее, внедряемой в мозги советским людям, эти банки должны были убедить население нести к ним свои сбережения и из этих денег выдавать кредиты под высокоэффективные проекты и т.д. Но как много дураков доверило бы свои деньги этим бывшим завлабам и гинекологам? Поэтому, под прикрытием этой идеи, Госбанк СССР начал выдавать коммерческим банкам государственные ресурсы. Преступление было уже в том, что это были наши деньги — деньги, заработанные народным хозяйством СССР, и выдавать их надо было нам — предприятиями, а Госбанк выдавал их этим прощелыгам для спекуляций. В том числе он выдал огромные деньги и «Столичному».

Тот, само собой, задумал элементарную по тем временам спекуляцию — оплатить сделку по закупке на Западе чего-либо, типа персональных компьютеров. В то время, если покупать на Западе промышленное оборудование (делать инвестиции в экономику СССР, о необходимости которых все вопили), то рубль стоил от 4 до 10 долларов, а вот если покупать барахло, то доллар стоил и 20, и 30 рублей, но особенно выгодна была перепродажа компьютеров —

здесь доллар доходил до 150 рублей. Это был, так называемый, «компьютерный» курс рубля, и на него все спекулянты и ориентировались. Но чтобы оплатить компьютеры, «Столичному» нужны были не рубли, а доллары. И с этим проблем не было — какой-то банк на Западе сходу предложил «Столичному» кредит в 100 миллионов долларов.

Однако была трудность: «Столичный», чтобы получить такой кредит, должен был предоставить западному кредитору залог, и этот залог должен был иметь вид ликвидного на Западе товара. Ни перевозить его на Запад, ни продавать его там не требовалось — главное было в том, чтобы «Столичный» владел этим залогом на правах собственника. Вот банк и приехал к нам купить такой товар на сумму залога.

Решение у меня возникло немедленно, хотя это, конечно, не совсем так. Ведь до этого времени я уже много лет занимался принципами управления людьми и знал очень распространенную ошибку, особенно присущую бюрократам, — не видеть Дело, не видеть то, что действительно нужно. Ведь «Столичный» ломился к цели только тем путем, который видел, не понимая, что этого пути, по сути, нет, не видя, что это действие невыполнимо.

Что нужно было банку? Правильно оформленные и достоверные бумаги о том, что «Столичный» в виде залога купил ценностей на нужную сумму. На тот момент Делом для «Столичного» были эти бумаги и ни что иное. Для получения этих бумаг банк пошел по привычному пути — решил купить эти ценности и именно это действие стал считать Делом, но, повторю, это было не Делом, а только действием по достижению Дела, причем, неосуществимым действием.

Когда я понял, что «Столичному» действительно нужно, — что является для него Делом в данном случае, — я тут же согласился продать им весь необходимый металл и попросил «двух товарищей» с часик погулять, пока я подготовлю договоры. Быстренько написал тексты, секретарь отпечатаала, и к приходу «двух товарищей» я их этими договорами порадовал.

По основному договору, предназначенному для предъявления в западный банк, банк «Столичный» в течение недели переводил заводу на счет всю сумму сделки, а я им продавал и хранил на складах своего завода требуемое количество металла, обязуясь отправить его в любой момент тому, кому «Столичный» определит. Я уже давно работал с западными партнерами, поэтому изготовил нужную бумагу так, что к ней не придерешься. Однако к этому договору было секретное приложение, в котором стороны договаривались, что завод купленный банком «Столичный» металл никогда и никому отправлять не будет, а полученные за эту «продажу» деньги никогда не вернет. Когда «товарищи» поняли, что именно я им предлагаю, они изумились.

— Получается, что мы переведем вам огромную сумму в рублях, а вы нам — ничего?!

— Как это ничего? А вот эти бумажки?

— Но ведь это же получается фикция!

— Ну, не совсем фикция, поскольку договор на покупку выглядит ведь как настоящий. О секретном приложении к нему никто знать не будет. Да и потом, не могу же я упускать такой случай и не продать вам фикцию, если с вас за нее можно взять хорошие деньги? Звоните начальству, согласовывайте условия сделки!

Они уехали на почту, поскольку не хотели разговаривать при мне, а сотовых телефонов еще не было, приехали через какое-то время с сообщением, что в Москве тоже поразились, но деваться было некуда — согласились.

Закончу. «Столичный» довольно быстро «прокрутил» западный кредит (я возил ему подтверждения о том, что храню залог, два или три квартала, потом необходимость в этом отпала). В последнее мое посещение банка на Пятницкой (они в это время капитально ремонтировались) я получил приглашение перейти к ним на работу с окладом в 2 млн рублей в год (у меня в это время зарплата была где-то около 1,5 тысячи в месяц). Я отказался, причин было много, но главная в том, что и эта работа, и эти люди мне не нравились.

А та огромная сумма денег, которая свалилась на завод (две годовые прибыли, если я не ошибаюсь), задала нам огромную работу, особенно заму директора по капитальному строительству. Мы создавали новые строительные участки, на эти деньги начали строить дома улучшенной планировки, поселок коттеджей, закупали различные производства товаров народного потребления, закупали цеха по переработке сельхозпродуктов всем тем колхозам и совхозам области, которые хотели с нами сотрудничать. Вот тут, может быть, впервые я понял, что деньги (вернее, их освоение) — это очень большая обуза.

Но речь не об этом, а о том, что делократический подход к любой проблеме — это очень практичный способ поиска ее решения, но это, скорее, и способ мышления — не забывать во всем, что ты обдумываешь, выделять Дело. Дело — свято, только оно имеет значение, а все остальные действия по достижению Дела не святы и значения не имеют.

Итак, стали вы руководителем или не стали, но в любом деле первое, с чего вам нужно начать, это понять, в чем заключается собственно ваше Дело, и это, если я сумел объяснить, бывает очень эффективно, хотя, порою, далеко не так просто. Поэтому выделим

Дело — это результат труда человека, за который истинные потребители готовы платить.

На что, забегаая вперед, нужно обратить особое внимание. Плата, поступающая от Дела, — это поощрение исполнителю Дела, отсутствие платы — это наказание исполнителю. Очень трудно порою представить свое Дело в виде конкретного человека, тем не менее надо четко представлять себе это главное свойство Дела:

Дело имеет возможность поощрять и наказывать своего исполнителя.

И от нас, руководителей, зависит, предоставим ли мы Делу эту возможность или не предоставим, но об этом в свое время. Пока же запомните это свойство Дела, поскольку для руководителя это важнее запоминания имени своего начальника.

Теперь задумаемся над таким, непрерывно используемым в управлении людьми понятием, как «власть».

Власть

Если вы не имеете власти над своими подчиненными, то они не будут вам подчиняться, и в результате вы не сможете настоять на исполнении поручаемого им Дела, следовательно, вы сами не сможете исполнить Дела, порученного вам, — в таком случае вы не начальник, не руководитель! Без власти вы не командир. Следовательно, понимать суть того, что такое власть, вам нужно предельно четко.

Казалось бы, какая тайна для нас может содержаться в слове «власть», чтобы специально говорить о нем?

Не спешите, поскольку даже формально наиболее эрудированные специалисты слабо представляют, что это такое. К примеру, в годы перестройки в телевизионной игре «Что? Где? Когда?» ведущий задал команде эрудитов, команде действительно знающих и порою сообразительных людей, казалось бы, очень простой вопрос: «Как называется человек, подчиняющийся своему начальнику?». Вопрос, на который каждый должен немедленно найти ответ, оказался даже эрудитам не по зубам. Они не знали и не смогли сообразить, что такой человек называется «бюрократом», и крайне поразились, узнав об этом. Но ведь они знали, что первая часть слова «бюрократ» (французское слово «бюро») означает, кроме определенного вида мебели, руководящий орган и, следовательно, просто начальника. Они знали также, что вторая часть слова «кратос» в переводе с греческого означает «власть». Так в чем же дело?

Во-первых, многие ли задумывались над тем, что такое эта самая «власть»? Что нужно иметь, чтобы вместе с этим иметь то, что называется этим словом?

Энциклопедический словарь о власти говорит так: «**ВЛАСТЬ**, в общем смысле способность и возможность оказывать определяющее воздействие на деятельность, поведение людей с помощью к.-л. средств — воли, авторитета, права, насилия (родительская В., гос., экон. и др.); полит. господство, система гос. органов». Возражений против

такого определения нет, но для наших целей ему не помещает сокращение, и я бы записал его так:

Власть — это способность и возможность задавать поведение людей.

Разберемся с понятиями, входящими в это определение.

Возможность — это способность (прошу простить «масло масляное») произвести нужное действие, чтобы получить нужный результат, в данном случае, способность определить поведение людей так, как необходимо наделенному властью. Ключевое слово в данном определении — «способность». В отношении этого понятия существует массовое недопонимание — все полагают, что обладателю власти, в качестве способностей, достаточно иметь возможность насилия над людьми, и только. Никто не обращает внимания на личные возможности носителя власти: да, желание иметь власть у такого субъекта, возможно, и есть, но он-то сам способен ее иметь?

Давайте проясним понятие «способность» в данном смысле на образном примере.

Положим, в пункте «А» вас ожидает нечто приятное и у вас есть возможность добраться до пункта «А», поскольку в вашем распоряжении имеется автомобиль. Но вы дурак и не знаете, ни зачем нужен автомобиль, ни как на нем ездить, — так что вам толку от ваших возможностей, если у вас не хватает ума их реализовать? Или вы знаете, что с автомобилем делают, но вас мучат сомнения, доедите ли вы: а вдруг авария случится или автомобиль сломается? То есть, если у вас нет воли, то вам и возможности бесполезны.

Способность к власти — это ум и воля. Нет их у носителя власти, значит, у него нет и власти при всех его возможностях. При этом сама власть — задание людям нужного поведения — никуда не девается, просто этим пользуются другие, сидящие в тени, — те, кто подают дураку у власти на подпись решения, нужные тем, кто в тени, и пишут для дурака у власти нужные тем, кто в тени, речи. Для того чтобы иметь реальную власть, нужны в первую очередь ум и воля, а должность и сопутствующее ей право на-

сила над людьми нужны в десятую очередь, — вот этого люди не понимают.

В 1991 году дегенерат Горбачев имел самую властную должность в государстве. Но, одновременно, он имел столь низкие умственно-волевые качества, что в итоге ему просто никто не захотел подчиняться, ...и власти у него не стало. А Сталин до 1941 года не имел в государстве никакой должности, а в партии он был одним из пяти равных ему по властным правам секретарей, но... Но основная масса людей в стране и подчинялась ему, и хотела подчиняться именно ему. Посему Сталин имел сверхобычную власть вождя, не имея никаких возможностей насилия для установления этой власти, возможностей, оговоренных государственными или хотя бы партийными законами. Если он что-то считал нужным, то государственные органы СССР от своего имени издавали распорядительные документы или принимали законы, причем, повторю, никто из членов этих органов не был обязан это делать ни как государственный деятель, ни как член партии.

Второе, чего не понимали и авторы энциклопедического словаря, — не носитель власти, не начальник является базой, основой власти, не властные полномочия начальника создают власть. И подавляющая часть людей неправильно представляет себе природу власти, поскольку считает, что **власть возникает от начальника**, — от данных ему кем-то прав, от его приказаний. Но **это в корне неверно!**

Основа власти — **в подчиненном** этой власти, и возникает власть только тогда, когда **подчиненный начинает исполнять команды** начальника, когда подчиненный или просто человек **считают для себя выгодным** подчиниться тому, кто осуществляет власть. Понятие «выгода» не надо суживать: если носитель власти за неправильное поведение расстреливает, то большинство сочтет для себя выгодным иметь правильное поведение. То, что основа власти находится в подчиненных, а не в начальниках, — и есть самое трудное для понимания того, что такое власть. Мы заблуждаемся, когда считаем, что основа власти в неких должностных возможностях.

В подтверждение этому есть масса примеров, скажем, в 1917 году большевики и левые эсеры, имевшие ничтожные партии и ничтожное влияние в стране, силой заняв министерские кресла России, стали отдавать приказы. Ну и что? Ведь от самой этой деятельности по писанию законов и постановлений реальной власти у них не появилось. Но власть у них все же возникла, но возникла только тогда, когда подавляющее большинство граждан России сочло полезным и нужным подчиниться именно большевикам, и в ходе Гражданской войны это большинство силой заставило подчиниться большевикам и всех остальных.

Пока **вы не подчиняетесь** никому, никто **не имеет над вами власти**, — власть отсутствует, ее нет. Она возникает только тогда, когда вы начинаете подчиняться. В создании власти главное лицо — подчиненный. Каким образом руководящий орган воздействует на волю подчиненного и заставит его себе подчиниться — это второй вопрос, но для власти главная составляющая — **воля подчиненного**.

Вот из-за непонимания этой природы власти и возникло представление о бюрократах как о неких начальниках, сидящих в бюро и конторах и выдумывающих противные народу приказы. Конечно, это действительно бюрократы, но **не потому, что они командуют**, а потому что **они в свою очередь подчиняются вышестоящему «бюро»**.

Между прочим, тогда мы приходим к выводу, что самая большая армия бюрократов у нас — рабочие! Это действительно так, и это не парадокс и не игра слов. Это станет понятным в дальнейшем — тогда, когда вы поймете, что начальство это не единственная инстанция, которой можно подчиняться. Когда поймете, что есть и другая властная сила.

Но в любых случаях, когда вы читаете или слышите русское слово «власть» или слова с греческой частицей «крат» или латинской «рес», что на этих языках означает «власть», надо вникать в суть этих слов и выяснять для себя, что на самом деле требуется, чтобы возникла ситуация, действительно описываемая этими словами.

Вот вам говорят «демократия», вам говорят «республика». «Демос» и «публика» в переводе на русский — «на-

род». В русском переводе демократия и республика — это «власть народа». Но когда возникает именно эта власть — власть самого народа?

Когда народом помыкают и заставляют служить своим интересам «свободно избранные» этим же народом начальники? Или когда все начальники, независимо от того, как они попали на должность, — выбраны они или нет, — подчиняются интересам народа?

Что здесь главное — выборы начальников или их подчиненность народу?

Как видите, вопрос о том, что нужно для возникновения власти, — это вопрос очень важный и очень актуальный.

Закончим этот раздел так:

Власть имеет тот, кому подчиняются. Еще раз — не тот, кто командует, а тот, кому подчиняются.

ЗАКОНЫ ПОВЕДЕНИЯ ЛЮДЕЙ

Итак, вы поняли суть власти и теперь вам необходимо ее добиться — сделать так, чтобы ваши подчиненные подчинились либо лично вам, либо тому, кому вы сочтете нужным. Подчинение человека кому-либо или чему-либо, это то, что называют поведением этого человека. Скажем, о ребенке, безусловно подчиняющемся родителям или учителям, говорят, что он «примерного поведения». Отсюда следует, что для того, чтобы управлять людьми, надо знать законы их поведения, чтобы с помощью этих законов получить нужное вам поведение подчиненных.

Даже для того, чтобы управлять автомобилем — бездушным куском железа, — необходимо изучить законы поведения автомобиля, — знать, что он сдвинется с места только в случае соединения двигателя с коробкой передач, знать, что попытка двинуться с места на пятой передаче заглушит двигатель, знать, как будет реагировать автомобиль на большой или малый поворот руля.

А можно ли задать людям нужное вам поведение, не зная законов их поведения?

Строго говоря, каждый из нас законы поведения людей использует точно так же, как мы используем закон всемирного тяготения, хотя мало кто из нас в состоянии вспомнить его формулировку. Однако, не помня, как звучит закон всемирного тяготения, никто из нас не выпрыгнет из окна в надежде перелететь 100 метров и залететь в окно следующего здания. То есть мы пользуемся законом всемирного тяготения, не заботясь о знании того, как его сформулировал Ньютон, поскольку наш опыт подменяет нам это знание.

Точно так же мы поступаем и с законами поведения людей. Я думаю, что психологи и социологи давно их сформулировали, проанализировали все возможные ситуации, но, тем не менее, в практике управления эти законы неизвестны. Поэтому законы и используются не в полной мере — однобоко. Ведь если знать закон всемирного тяготения, то можно не только предотвратить собственное падение, но и летать. А зная законы поведения людей, ими можно управлять осмысленно, а не только на основе своего или чужого опыта.

Применительно к нашим задачам сформулируем эти законы сами. Первый закон — это закон собственно поведения человека.

Человек действует так, чтобы в результате получить максимально необходимое ему поощрение и минимальное наказание.

Формально нам необходимо и доказательство этого закона. Оно простое. Попытайтесь доказать, что это не так, — что есть люди в здравом уме, которые будут действовать с целью получить максимальное наказание. Зачем им это?

Другое дело, что критики этого закона узко трактуют понятия «поощрение» и «наказание», а ведь на самом деле это очень широкие понятия. Возьмем, к примеру, крайние случаи, — а именно то, что в обыденной жизни некоторые вещи воспринимаются как страшнейшее наказание, а в экстремальной ситуации эти же вещи будут оцениваться как поощрение, — как то, к чему человек стремится.

Скажем, у человека сильные, непереносимые физические боли, от которых он не в состоянии избавиться. Тогда для него собственная смерть может быть некоего рода поощрением, и он кончает жизнь самоубийством. Бывает такое? Бывает — это общеизвестно.

Но сильнейшую боль настоящий Человек может испытать и из-за потери чести (организмы без чести и совести этого не поймут, но пусть поверят, что это так). А сильнейшим поощрением для Человека может служить слава от служения обществу, и эта слава может подвигнуть человека на смерть во имя общества (организмы и этого не поймут, но пусть и тут поверят, что это так). И вот в этом случае — в случае смерти из-за чести — смерть можно сравнить с поощрением.

На Древнем Востоке бойцов специального назначения учили способам самоубийства даже в связанном состоянии (если это кому-то интересно — путем сворачивания себе шеи резким поворотом головы, а если и это невозможно, то путем откусывания себе языка и отсасывания собственной крови). Боец, зная, что жестокой пыткой его заставят заговорить, во имя общества и своей чести выбирал себе смерть — смерть Человека, как поощрение. Выбирал в противовес своей жизни, но жизни организма, предавшего свое общество, жизни организма, не имеющего чести. (Но это, конечно, тоже крайние случаи и организациям их не понять.)

В обыденной жизни те поощрения, которыми можно задать поведение людям, попроще. Обычно это деньги, а если в обществе ценится честь и слава, то и они. Поощрением может быть также **отсутствие наказания**.

Обобщая, можно дать следующие определения:

Поощрение — это приобретение чего-то ценного для данного человека, а наказание — потеря или недополучение этого ценного.

Для человека его труд, да и просто его время также являются реальными ценностями, поэтому у первого закона поведения людей — **Человек действует так, чтобы в ре-**

зультате получить максимально необходимое ему поощрение и минимальное наказание, — есть следствие:

Человек стремится достичь результата своей деятельности с минимальными затратами для себя.

Второй закон поведения людей является одновременно и основным законом власти. Строго говоря, это несколько расширенный или переформулированный первый закон поведения людей, можно считать, что это иной взгляд на него:

Человек подчиняется той инстанции, которая поощряет или наказывает его.

Но нам более интересно следствие второго закона, которое также не является чем-то необычным, но очень важным для понимания принципов управления:

Каждый человек делает только то, что указывает ему инстанция, которая поощряет или наказывает его.

Уточним понятия. **Подчиняться** — это значит **иметь то поведение**, которое требует иметь та инстанция, которой подчиняются, та инстанция, которая имеет власть. Только так! И здесь нельзя суживать понятие подчиняться до «выполнять приказы» или чего-то в этом роде.

Думаю, что многие читатели и под словом «инстанция» подразумевают человека или группу людей — командиров. Это тоже слишком узко и, кстати, для общества факт подчинение людей людям, — власть людей над людьми, — можно считать самым плохим вариантом общественной жизни и худшим вариантом из двух вариантов управления, но об этом чуть позже.

Разве такой властной инстанцией, заставляющей Человека действовать, не может быть его любопытство, его желание узнать новое, его желание творить? Что, собственно, руководит мною? Почему я работаю над этой книгой, а не занимаюсь какими-нибудь развлечениями, о которых бредят другие люди и которые практически все мне доступны? Нет такого конкретного человека, который поощрил бы или наказал меня за эту работу, нет такого, который по этой работе имел бы надо мною власть. Только удовлетворение от сознания того, что эта моя работа нужна людям,

и только удовлетворение от того, что я могу сделать такую работу. И поверьте, это поощрение нешуточное.

Следствие второго закона поведения людей при чтении с конца становится очень важным вторым законом власти, действие которого будет показано в дальнейшем:

Тот имеет реальную власть, чьи указания, что делать, исполняет подчиненный.

Для этого требуется, чтобы подчинившая его инстанция, — та, которой мы даем власть над ним, — **имела возможность поощрять и наказывать данного человека.**

Первой такой инстанцией, разумеется, являемся мы, начальники. Нам вместе с должностью дают право и возможность поощрять и наказывать вверенных нам подчиненных, это дает нам власть над ними, то есть дает нам возможность требовать от них нужного нам поведения. А заданное подчиненным поведение дает нам возможность управлять ими — делить между ними порученное нам Дело и добиваться его исполнения по частям. Выстраивается система управления, в которой, на первый взгляд, все очень разумно и логично:

— высшая инстанция получает или берется сама за исполнение Дела в его предельной сложности;

— для этого она делит Дело на более простые Дела и своей властью (способностью поощрить и наказать) заставляет их исполнить нижестоящие инстанции;

— нижестоящие инстанции делают то же самое, передавая свои Дела в разделенном виде своим подчиненным, а те — своим подчиненным, и т.д. и т. п.;

— разделенное Дело всей организации доходит до рабочих, превращающих своими руками это Дело вышестоящей инстанции в реальность.

Я уже начинал писать о том, что по-французски всех начальников в этой системе управления все ее управляющие инстанции называют «бюро». Эти инстанции, эти бюро имеют над нижестоящими инстанциями власть, по-гречески «кратос», в связи с чем такая система управления Делом называется бюрократической.

Но мы отметили одно свойство: «Дело имеет возможность поощрять и наказывать своего исполнителя». Следовательно, можно построить систему управления людьми, в которой власть будет принадлежать Делу и которая, соответственно, будет называться делократической. Детально мы эту систему рассмотрим ниже.

УПРАВЛЕНИЕ

Пришло время поговорить о собственно управлении и о руководителях.

Давайте начнем с того, что зададим себе вопрос: «А зачем, собственно, людьми надо управлять? Что это им дает?». Ответ на этот вопрос вроде бы известен, но лучше его все-таки повторить, — повторить на всякий случай, чтобы была уверенность, что мы говорим об одном и том же. В Деле это волей-неволей быстро начинаешь понимать, не поймешь — выгонят. Но если посмотреть вокруг и выше, то картина-то открывается грустная: мало того, что не слезающие с экранов телевизоров записные «интеллектуалы» ни на грамм не соображают, зачем стране нужны руководители, но и среди самих руководителей государства, похоже, уже мало кто понимает, зачем он нужен тому, кто его кормит, — государству.

Я возьму старый пример, поскольку современность еще мерзопакостней. В СССР, к примеру, бюрократическая машина была зациклена на одной идее: больше, больше и больше — больше работай, больше производи. От заводских работников требовали товар в как можно большем количестве. Казалось, что и те, кто требовал, действительно понимали, что они делали и зачем это нужно.

Но вот эти же люди оказались сиротами: в 1991-м у них сразу умерли «папа, мама и старший брат» — правительство СССР, ЦК КПСС и Госплан. И эти люди сами стали управлять экономикой своих республик, но теперь у них возникла неприятная и обременительная необходимость — думать самим.

В те годы я работал в Казахстане, поэтому рассмотрим пример этой республики. Здесь практически не произошло смены руководителей: первый секретарь ЦК КП Казахстана Н.А. Назарбаев стал президентом республики, секретарь обкома С.А. Терещенко — премьер-министром (кстати, он и в СССР, и даже в те же сроки мог бы занять эту должность).

К концу 1991 года в Казахстане были подготовлены законодательные акты и президент подписал ряд указов о лицензировании торговли. Все эти документы резко тормозили работу промышленности республики и снижали объемы производства. В январе 1992 года Назарбаев лично провел совещание с руководителями предприятий на тему «Как увеличить объемы производства и продажу товаров», то есть на старую коммунистическую тему.

По долгу службы мне было поручено решить на совещании один конкретный и очень важный для моего завода вопрос — о лицензировании продаж продукции на экспорт (в Казахстане нам свою продукцию практически некому было продавать). Опасаясь, что меня, заместителя директора, оттеснят на совещании генеральные директора других предприятий, я вышел к трибуне, когда Н.А. Назарбаев еще не успел закончить вопрос: «Кто хочет выступить?». Сначала я попытался обратить внимание президента на общую дикость самой постановки вопроса о лицензировании. («Лицензирование» — это «разрешение», уточняю для тех, кто не знает этого русского слова.)

Я спросил президента: «Казахстан заинтересован в том, чтобы его предприятия продали на экспорт как можно больше своей продукции?». Н.А. Назарбаев подтвердил: «Да!». Тогда я продолжил: «Зачем же мы создали структуру управления, в которую включили чиновников с единственно для них понятной задачей — запретить торговлю? Ведь если чиновник будет каждому разрешать торговать за границей и обогащать этим Казахстан, то через неделю встанет вопрос, зачем этот чиновник нужен? Не лучше ли его уволить, а на входную дверь Министерства внешнеэкономических связей цепью привязать печать МВЭС, что-

бы каждый желающий ставил ее на бумагу с надписью «лицензия»? Поймите, Нурсултан Абишевич, ведь если этот чиновник занял должность разрешающего, то для него обязательны запретительные действия.

Ни одна разумная страна не лицензирует экспорт товаров, кроме оружия. Германия, к примеру, доплачивает каждому коммерсанту, ухитрившемуся что-то продать за границу, другие страны также стимулируют экспорт, а мы в Казахстане в государственном управлении сажаем людей, для которых органическим действием, действием во спасение своей должности, является запрещение экспорта! Зачем это нам? Отмените лицензирование вообще! Дайте указание таможене, чтобы она не выпускала из страны оружие или то, что вы не хотите выпускать за границу, а остальное пусть продает каждый, кто сколько сможет, ведь наша промышленность уже начала останавливаться из-за уменьшения спроса, отсутствия покупателей!».

Назарбаев задумался, чаша весов на какое-то мгновение качнулась, но не растерялся премьер-министр, он тут же прыгнул в другую чашу и своим авторитетом нарушил сложившееся было равновесие: «Если вы начнете торговать без нашего разрешения, то вы немедленно весь Казахстан распродадите за бесценок». (Это, конечно, примерный смысл его слов.)

Почему директора заводов и их специалисты, зарплата которых зависит от доходов завода и которые каждый день смотрят в глаза заводским работникам и членам их семей, тоже живущим за счет этого дохода, будут продавать свою продукцию за бесценок, а чиновник МВЭС, который ни за торговлю, ни за людей не отвечает, будет торговать по максимальным ценам? Этот вопрос С.А. Терещенко на ум не пришел, да и как он мог прийти в голову секретаря обкома, всю жизнь контролировавшего, как работают другие, гордившегося этой своей деятельностью и искренне считавшего ее действительно чем-то полезной «руководящей работой»?

Вот на этом примере тогдашнего Министерства внешнеэкономических связей Казахстана, если вы меня поняли,

я постарался показать пример создания структуры управления собственно ради управления, то есть ради того, **чтобы толпы чиновников ходили на хорошо оплачиваемую работу**, писали бумаги, требовали отчеты и т.д. Ни Делу, ни людям это управление ничего не дает и, следовательно, никому, кроме этих чиновников, не нужно. Нужна ли вам такая работа?

Значит ли это, что ни Делу, ни людям не нужно вообще никакое управление? Нет, конечно. Оно им крайне необходимо, но хоть в государстве, хоть в фирме людям нужны управление и руководители, а не шоумены.

Возьмем для примера армию. Дело всей армии делают рядовые солдаты — они уничтожают врага. И само это Дело может выглядеть чрезвычайно просто: прицелился, выстрелил, и готово. Но чтобы подвести солдата к этому простому процессу, необходимо предварить это Дело и сопроводить его массой других Дел.

Чтобы наш солдат сумел выстрелить первым, нужно знать, где находится враг. Значит, нужно еще и такое Дело — разведка. Если враг в доте, за броней танка, их нужно разрушить. Нужна артиллерия. Нужно покормить солдата. Нужно доставить к месту его Дела. Нужно вооружить. Нужно раненому оказать помощь. Причем нужно не вообще, а в необходимом количестве и к строго оговоренному месту и времени.

Сколько нужно одних боеприпасов! Война ведь дело очень расходное. В битве под Курском наша армия вывела из строя до полумиллиона фашистов. В расчете на каждого выведенного из строя противника наши солдаты сделали в среднем более 1000 выстрелов из винтовок, автоматов и пулеметов, бросили 8 ручных гранат, артиллерийские орудия выпустили по 28 снарядов и мин. И это все надо было доставить точно ко времени. А к Белорусской операции на каждого солдата немецкой группы армий «Центр» было заготовлено по полтонны боеприпасов! Можно сказать, что все это опять-таки делали не командиры, а солдаты: это они все подвезли, разгрузили, распаковали и т.д. Конечно, это так, но когда и куда подвезти, сказали командиры, они

указали каждому подчиненному его Дело, и в результате было сделано нужное народу Дело — победа!

Как это разделение Дела выглядит? Главнокомандующий ставит задачу командующему фронтом (по нашей терминологии, указывает ему его Дело), к примеру, уничтожение противника на площади 200 км по фронту и 200 км в глубину. Командующий фронтом обязан обдумать, как это Дело исполнить самым дешевым способом (инженеры бы сказали: разработать его технологию), и когда он, наконец, выберет способ исполнения Дела, то его решение будет представлять собой перечень Дел его подчиненных — командующих армиями этого фронта. Для них Дело будет заключаться в уничтожении противника на меньшей площади, скажем, 20 км по фронту и 20 км в глубину. Далее уже командующие армиями разработают технологию уничтожения противника, и она тоже будет иметь вид перечня Дел и подчиненных — командиров дивизий. Те в свою очередь определяют Дела командирам полков и так далее до сержанта, который в бою будет указывать Дела солдатам.

То же можно сказать и о любой сфере человеческой деятельности, в которой в условиях разделения труда требуется сделать Дело, разделив его между отдельными людьми. **Это единственная цель любой системы управления**, ни для каких иных целей управлять людьми не требуется.

Цель любых командиров, начальников и руководителей, цель управления как такового — исполнить дело, **требуемое разделения труда**.

Я полагаю, что эта цель не вызывает протеста и понятна всем уже хотя бы потому, что я не сказал ничего необычного. Конечно, на реального командира могут навесить еще множество иных целей, но даже разговоры об этом бывают не от большого ума, а главная и единственная его цель — то, зачем он нужен, — указана выше. И если перед кем-то, числящимся в начальниках, такой цели не стоит, то он не руководитель, какую бы он реальную власть ни имел, что бы там он сам о себе ни думал, и что бы о нем его клеветы ни говорили.

Ты командир, ты руководитель? Скажи, какое Дело, требующее разделения труда, ты исполняешь? Ах, ты просто гарант Конституции и кого-то там назначаешь, с кем-то там переговариваешь, законы подписываешь... Ну-ну, понятно!

Ведь известно, кто руководит каждой фирмой в России, поскольку при отсутствии руководителя ее немедленно закроют. А кто руководит самой Россией? По Конституции Дума чего-то там принимает, президент чего-то там гарантирует, а правительство чего-то там исполняет. А руководит Россией кто? Остается догадаться об этом методом исключения — конь в пальто!

СМЫСЛ И СОДЕРЖАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ

Если с пониманием цели управления я не вижу особых проблем, то с пониманием смысла управления они, скорее всего, будут, поскольку смысл управления состоит из двух обязанностей.

Первое, в обязанности командира входит разделение стоящего перед ним Дела на Дела его подчиненных. Тут, я полагаю, спорить со мной никто не будет — почему не разделить? «Иванов, делай то, Петров, делай это, Сидоров, марш туда!» — велика ли хитрость? А сам поехал к девочкам.

В общем, конечно, руководят и так, но только тогда, когда не знают или не хотят знать, что есть и второй смысл в управлении, возлагающий на командира еще одну обязанность, но об этом чуть ниже, а пока о первой. Даже если кто-то руководит так, как в предыдущем абзаце, то и в этом случае, чтобы быть настоящим руководителем, нужно делить Дело между своими подчиненными лично, повторю, лично — своей головой. Если же эту задачу за начальника решает кто-то другой, а начальник лишь подписывает приказы, то это не начальник, опять-таки, вне зависимости от того, как его называют и что он сам о себе думает.

В данном случае начальник как отец. Отец тот, кто лично сделал и лично воспитал детей, даже при наличии боль-

шого количества помощников. Если же детей его жене сделали помощники, а воспитала их школа, то, конечно, сам он может считать себя отцом, более того, найдутся и те, кто будет заинтересован в том, чтобы он именно так и думал, но мы-то выясняем суть дела и нам легенды этого рогоносца не нужны.

Точно так обстоит дело и с командирами: командир тот, кто лично делит Дело между подчиненными даже при наличии большого штаба. Я так настойчиво требую меня понять потому, что сегодня уйма так называемых руководителей по своей сути являются рогоносцами, и, судя по их довольным рожам, их это вполне устраивает.

Но перейдем ко второй обязанности начальника, вытекающей из цели управления, — это обязанность **обслужить своих подчиненных** так, чтобы они сумели исполнить порученное им начальником Дело. И эту обязанность, по моему мнению, вообще мало кто понимает. Даже многие толковые руководители, которые так и действуют, не задумываются над тем, в чем суть этой их работы.

Однажды в командировке, ожидая своего рейса в аэропорту, подобрал часть страниц какого-то толстого журнала, то ли с повестью, то ли с романом о выдающемся русском хирурге Пирогове. Запомнился эпизод, в котором Александр II предлагает уже старому и больному Пирогову занять пост министра просвещения России, на что Пирогов удивился, неужели в России не осталось людей, желающих занять эту должность? «Таких полно, — ответил царь, — да только ни один из них не знает, что начальник — это слуга своих подчиненных».

Это требование к начальнику, быть слугой своих подчиненных, очень просто доказывается логически: порученное тебе Дело по частям исполняют твои подчиненные, и если хоть один из них порученное ему тобой Дело не исполнит, то и у тебя твое Дело не будет исполнено. Так что, хочешь или не хочешь, а подчиненных придется обслуживать — обеспечивать исполнение ими своего приказа. Отмечу, что из этого положения неизбежно вытекает вообще крамольный для подавляющего числа нынешних руково-

дителей вывод: **ответственность за исполнение данного тобой же приказа несешь ты**. Надо сказать, что в свое время это у меня самого вызвало большое удивление.

Это произошло на занятии по тактике на военной кафедре института, занятие вел, тогда подполковник, Николай Иванович Бывшев, ветеран войны, человек, которого можно было без колебаний принять за образец офицера. Тема занятия — работа командира, его приказы — не особенно нас интересовала, и мы слушали без внимания. Преподаватель между тем сказал, что ответственность за исполнение приказа лежит на командире, **давшем приказ**. Набор абстрактных тогда для нас понятий «ответственность», «приказ» не вызвал реакции. Но подполковник Бывшев, считая это весьма важным, после некоторой паузы повторил сказанное. Мы удивленно подняли головы, а подполковник объяснил, что это значит: «Если вы, командиры, дали приказ, а ваши подчиненные его не выполнили, то виноваты в этом вы».

Это нас поразило! А если подчиненный трус или дурак? При чем тогда здесь мы, если сам по себе наш приказ безупречен?

Здесь читателю нужно сделать паузу и задуматься. Если вы поймете военных, то поймете и что такое бюрократ. Для бюрократа правильный приказ — тот, который правилен по цели, форме, соответствует законам, инструкциям и т.д. Но для порученного вам Дела правилен исключительно **исполняемый приказ**, все остальные приказы — неправильны, мышьяная возня.

А Николай Иванович ответил на наши вопросы так: «Вы командиры. В бою вы защищаете советских людей. Но и ваши подчиненные тоже советские люди. Войны без убитых не бывает. Исполняя ваш приказ, часть ваших подчиненных будет убита. Нельзя и невозможно допустить, чтобы советские люди были убиты напрасно, чтобы цель вашего боевого приказа, являющаяся частичкой цели вышестоящих командиров, не была бы достигнута. Если ваш подчиненный дурак, то **вы не имеете права давать приказ дураку** и ставить в зависимость от него жизнь вверенных

вам людей, исполнение приказа и итог, возможно, большой битвы. Вы обязаны знать своих людей, знать, кому и что приказываете. Если подчиненный трус, то **заставьте его исполнить свой приказ силой оружия».**

Отвлекусь. Я понимаю, что последние слова офицера могут вызвать дрожь, а подполковник рассказывал следующее: когда он, командир танка, шел в атаку, то клал под руку короткий стальной ломик. Ломик был ему нужен на тот случай, если в бою ему приходилось, не сходя со своего боевого места, приводить в чувство кого-либо из членов экипажа. Если, например, заряжающему стало плохо и от страха он упал на пол танка, закрыв голову руками, то командир, ударив этим ломиком по чему попало, поднимал заряжающего и заставлял исполнять свои приказы — вгонять в казенник пушки те снаряды, которые командир указывал.

Среди читающих, безусловно, найдутся люди, которые сочтут такие действия негуманными: дескать, нельзя бить человека, тем более ломиком, тем более по чему попало. Но представьте обстановку: на немецкой батарее уже развернули орудие, уже пристреливаются к танку, нужно немедленно стрелять, иначе 88-миллиметровый снаряд прошьет Т-34 насквозь и погибнут все пять членов экипажа из-за того, что командир на секунду задумался, гуманно или нет силой заставить выполнить свой приказ? Погибнет экипаж танка, и этот трус в том числе. Так гуманно или не гуманно поступал командир?

Управление создается с единственной целью — исполнить Дело, требующее разделения труда.

Управленец нужен для исполнения порученного ему Дела силами своих подчиненных.

В случае неисполнение Дела подчиненным подчиненный может быть виноват в этом, а может и не быть виноват, но всегда виноват тот начальник, который приказал ему исполнить данное Дело.

Если вы поняли, о чем гласят эти законы, но не согласны с ними, то для пользы того Дела, которое вас кормит, вам лучше перейти на работу вахтером.

Ну а если вы поняли и согласны с этими законами, а желание работать вахтером у вас не появилось, то давайте займемся содержанием работы руководителя.

Поговорим об интеллектуальной составляющей любой работы по исполнению Дела.

С этой точки зрения работа нашего мозга идет в три, следующих одна за другой стадии: **оценка обстановки, принятие решения и действие**. Не уверен, но, возможно, болтовня ради болтовни идет как-то по-другому, но мыслительная работа человека при любой его осмысленной деятельности протекает именно так. Индивидуальная работа человека после первых двух стадий заканчивается каким-либо его индивидуальным действием: он либо делает руками то, что решил, или идет, куда решил, или говорит то, что решил сказать, или пишет то, что придумал на основе своего анализа. А вот у командира оценка обстановки и принятие решения заканчивается его приказом или иным распорядительным действием. Если это же описать в тех терминах, которые я ввожу, то получится так.

Оценка обстановки. Анализ поставленного или вставшего перед руководителем Дела — его сложности и особенностей, анализ сил, вверенных руководителю подчиненных, подсчет наличных средств и резервов.

Принятие решения. Разделение Дела на Дела своих подчиненных и обеспечение ресурсов для обеспечения выполнения ими предназначенных им Дел.

Действие. Оформление своего решения в приказную форму и доведение приказа до подчиненных.

Конечно, если бы все было так просто, то на работу надо бы было ходить один раз в год.

В реальной жизни Дело меняется непрерывно: непрерывно меняются собственные силы — они то слабеют, то усиливаются, по каким-то Дела подчиненных то возникают провалы, то появляются резервы. Ресурсов где-то не хватает, а где-то появляется их избыток, собственное Дело то оказывается сложнее, чем ранее виделось, то по нему находится эффективное решение. Поэтому начальник работает непрерывно, и чем тяжелее Дело, тем больше при-

ходится работать — все глубже оценивать по своему Делу обстановку, все чаще принимать корректирующие решения. Чем лучше начальник понимает Дело, тем точнее он оценивает обстановку, тем точнее его первоначальные и последующие решения, тем, строго говоря, меньше их надо и тем они эффективнее. Соответственно, тем полезнее такой начальник для организации, поскольку поощрение (деньги) организации поступают не от тех Дел, которые делают ее отдельные члены, а от того Дела, которое делает начальник. Но об этом мы еще будем говорить и говорить, а сейчас вот о чем.

Как называется работа по оценке обстановки и принятию решения? Молодые уже могут этого и не знать, но люди в годах еще помнят — в Советском Союзе это называлось простым русским словом «**планирование**». Дело начальника заключается в разделении труда, а это и есть планирование: если начальник планированием занимается, значит, он начальник, если не занимается, значит, в лучшем случае паразит, а в худшем — вредитель.

ПЛАНИРОВАНИЕ

О планировании надо сказать отдельно.

В СССР мы имели мощную экономику — именно такую, которая могла справиться с Делом экономики государства — обеспечением всего народа максимумом товаров и услуг. Даже парализованная в те годы бюрократизмом, наша экономика была настолько сильна, что с ней не могла сравниться ни одна экономика даже самых развитых стран.

Рассмотрим, в чем была ее сила, а для этого смоделируем нашу страну, мысленно уменьшая ее размеры до тех пор, пока она не достигнет величины крестьянского хозяйства. В этой модели главой страны, ее правительством, окажется хозяин этого двора — сам крестьянин.

Представим себе конец зимы, долгий вечер, он сидит и думает: «Детей у меня пока четверо, жена, да я сам — шестой. Чтобы не голодать, надо в год 20 пудов хлеба на рот,

итого 120 пудов. Да на одежду, инвентарь, то-другое потребуется рублей 60. Если Бог даст, то цена на хлеб не упадет ниже 1,5 рубля за пуд, а значит, чтобы выручить 60 рублей, надо еще 40 пудов, да на еду 120, итого 160 пудов. Если Бог дожидчка пошлет (а судя по зиме, то может и послать, наверное, пошлет), то урожай надо ожидать, пожалуй, сам-десять, то есть по 60 пудов с десятины. На семена 6 пудов, тогда на еду и товарного зерна с десятины останется 54 пуда, а мне надо 160. Это значит, что три десятины под хлебом надо иметь. Да, пожалуй, хоть половину десятины, а овсом надо засеять. Будет овес, следующей зимой схожу с лошастью в извоз, все лишняя копейка... Зима снежная, пожалуй, луга хорошо зальет, сена пудов 300 возьму, да солома будет, телку, видимо, резать не придется, пусть на следующий год простоит, корова старая, менять надо... Три с половиной десятины я и сам вспашу и засею за две недели, старшому 12, пособит. Так что людей в помощь нанимать не придется...». И так далее, и тому подобное.

Как назвать то, чем занимается этот крестьянин? Что он делает? Думает? Мечтает? Фантазирует? Нет. **Он планирует!** (Правда, если уж быть точным, то по-русски планирование называлось «замыслом»). Никакое хозяйство невозможно без планирования, если во главе хозяйства не стоит идиот. И сила экономики СССР была в системе планирования своего народного хозяйства, своей экономики.

Тогда в чем же был смысл тех «рыночных отношений», которые были внедрены перестройщиками и либералами? В **учреждении безмозглости** в СНГ — в ликвидации планирования! В тупой, административной, насильственной ликвидации системы планирования в стране — в тупой, административной, насильственной **ликвидации осмысленности народного хозяйства!** Если перенести их цели на нашу модель, то по совету и выполняя заказ очень «любящего» нас и считающего империей зла «цивилизованного мира», перестройщики хотели иметь такой вид народного хозяйства СССР.

Жена крестьянина сварила себе порцию щей и сидит ожидает «спроса на рынке». Прибегает один ребенок:

«Мама, кушать хочу». «Ага, — размышляет жена крестьянина, — появился спрос на рынке. Надо еще порцию варить». А потом следующий ребенок бежит, потом еще один. Жена каждый раз радуется: спрос на «свободном рынке растет»! Естественен вопрос: что, у этой хозяйки «крыша поехала»? Почему она не пересчитает свою семью и сразу не сварит шесть порций? Кому в данном случае нужны этот «спрос на рынке» и эти «свободные рыночные отношения»?

Думаю, мало кто слышал в нынешней России имя Ли Якокки: у нас сейчас совсем другие герои. А между тем в 1986 году этот человек по опросам общественного мнения занимал в США второе место по популярности после президента Рональда Рейгана и был его яростным критиком, что никак не помешало Якокке и в 1987 году опять войти вместе с Папой Римским в десятку самых почитаемых в Америке людей. Ли Якокка — реальный командир реальной экономики — руководитель промышленного предприятия. Сначала он возглавлял «Форд Мотор Компани», а затем поставил на ноги обанкротившуюся корпорацию «Крайслер». Его репутация руководителя и экономиста столь велика, что существовало мощное движение по выдвижению Якокки на пост президента США. Это человек, который не учил других, как управлять экономикой, а сам успешно управлял промышленными империями, от благосостояния которых зависела жизнь нескольких миллионов граждан США.

Сам себя он считает убежденным капиталистом и принципиальным поборником свободного предпринимательства. «И я вовсе не хочу, чтобы правительство вмешивалось в деятельность моей компании, а если на то пошло, и всякой другой компании», — писал он. Но тут же добавлял: «Почти все восхищаются японцами, их ясным видением будущего, налаженным у них сотрудничеством между правительством, банками и профсоюзами, их способностью использовать свои преимущества для неуклонного движения вперед. Но как только кто-нибудь предлагает следовать их примеру, в воображении возникает образ Советского Союза с его пятилетними планами.

Между тем **государственное планирование отнюдь не должно означать социализм**. Оно означает лишь наличие продуманной стратегии, сформулированных целей. Оно означает согласование всех аспектов экономической политики вместо разрозненного их выдвигания по частям, вместо негласной разработки их людьми, преследующими лишь свои узкогрупповые интересы.

Можно ли считать планирование антиамериканским понятием? Мы у себя в корпорации «Крайслер» ведем большую плановую работу. И так же действует любая другая преуспевающая корпорация. Футбольные команды планируют. Университеты планируют. Банки планируют. Правительства во всем мире планируют. Исключение составляет лишь правительство США.

У нас не будет прогресса, если мы не откажемся от нелепой идеи, будто всякое планирование в масштабе страны представляет собой наступление на капиталистическую систему. Эта идея внушает нам такой страх, что мы остаемся единственной развитой страной в мире, не имеющей своей промышленной политики».

Эти строки Ли Якокка написал в конце 80-х, а 9 июня 1994 года президент Казахстана Назарбаев заявил с удовлетворением Верховному Совету республики: «СССР ведь был сотворен на двух станových хребтах — плановой экономике и тоталитарной политической системе. И то, и другое разрушено...». Какой молодец!

Наиболее известным лауреатом Нобелевской премии по экономике является В.В. Леонтьев — американский экономист русского происхождения. Эту премию он получил за разработку способов планирования капиталистической экономики.

В начале перестройки он приезжал в СССР, просил, убеждал, уговаривал: «Не трогайте Госплан и Госснаб, не разрушайте то, что кормит и содержит страну!». Но кто мог его слушать? Секретари обкомов, уже обзаведшиеся счетами в западных банках и «хатынками в Канаде»? Разве его советы были нужны дорвавшемуся до власти тупому и продажному бюрократическому аппарату СССР? Все разгромили,

все уничтожили — могучую страну, мощную экономику. Теперь слушаем и читаем в очередной раз о том, что «темпы падения производства стабилизировались», то есть падаем в яму с той же скоростью. Уже радость! Поскольку можем и быстрее. И даже если где-то, что-то вдруг обнаруживает тенденцию к росту, то **при чем тут правительство**, если оно народным хозяйством принципиально не управляет?

Осенью 1991 г. в Москве, в Академии труда и социальных отношений состоялся советско-американский симпозиум, на котором были и японцы. Вот что сказал там японский миллиардер Хероси Теравама в ответ на разглагольствования советских экономистов и социологов о «японском чуде»: «Вы не говорите об основном. О вашей первенствующей роли в мире. В 1939 г. вы, русские, были умными, а мы, японцы, дураками. А в 1955 году мы поумнели, и вы превратились в пятилетних детей. Вся наша экономическая система практически полностью скопирована с вашей, с той лишь разницей, что у нас капитализм, частные производители, и мы более 15% роста никогда не достигали, вы же, при общественной собственности на средства производства, достигали 30% и более. Во всех наших фирмах висят лозунги сталинской поры».

Прошу прощения у читателей за эмоциональное отступление, но вы же сами командиры экономики и обязаны понимать ситуацию правильно — ни одно предприятие никогда не действует без плана. Что значит, повторю, разделить Дело между подчиненными? Планировать! И это везде, в любой стране, на любой фирме. У американцев даже поговорка есть: «If you fail to plan you plan to fail, — если у вас провал с планированием, то вы планируете провал».

Что значит плановая экономика?

На любом заводе, в любом цехе, в любой фирме есть руководитель (директор или коллективный орган), который принимает на себя всю ответственность за Дело предприятия, оценивает это Дело, решает, как его лучше и с наименьшими затратами исполнить, и делит Дело между своими структурными подразделениями. Это и есть планирование. Разница в экономике СССР и Запада заключа-

лась именно в этом: экономика СССР управлялась из единого центра, а западная — нет. В этом состояло огромное преимущество СССР перед Западом. Но одновременно это был и тяжелейший недостаток. Организована-то экономика СССР была хорошо, но ведь надо было ею эффективно управлять. Управление же было бюрократическим, причем бюрократический маразм все время возрастал.

Ну, и вопрос в тему.

Что значит ваша, командиров экономики, работа — из чего она состоит?

Из планирования! Других ответов нет.

В своей уже упомянутой книге «Законы власти и управления людьми» я подробно и на многочисленных примерах описываю, что представляет собой внешне очень хорошо знакомая каждому бюрократическая система управления, в чем ее внутренние суть и противоречия, и на основе законов поведения человека показываю способы, как добиваться успеха даже в ней. А добиться в ней успеха очень трудно!

ОРГАНИЧЕСКИЕ НЕДОСТАТКИ БЮРОКРАТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

Итак, в сфере управления людьми мы получили треугольник: есть Дело, есть люди, делающие Дело, и есть начальники, делящие это Дело между своими подчиненными. У нас был выбор: быть «как все», то есть дать власть начальникам, или немного подумать и дать власть Делу. Для начала представим, что мы думать не стали и дали власть начальникам, создав тем самым бюрократическую систему управления, и теперь управляем, как наши деды-прадеды управляли.

Не только мы, но и все человечество, строя системы управления, пошло по этому, принципиально неверному пути, однако могло ли оно, не вдумываясь в то, что делает, пойти по другому пути? Вряд ли! Ведь бюрократизм — это так естественно для нас! В детстве, когда мы еще ниче-

го не знаем о мире, власть над нами имеют родители. У них мы узнаем, что нам делать в тех или иных случаях, — они нас учат, они закладывают в нас правила поведения и, кстати, обязаны это делать. Так что удивительного в том, что купец, нанимая работников, князь — дружину, и прочие, прочие, прочие разделяющие труд управленцы чувствуют себя отцами семейства, а их подчиненные — детьми в этих семействах? Что удивительного в том, что эти начальники допускают серьезнейшую управленческую ошибку — используют отцовское право поощрять и наказывать своих подчиненных и тем самым берут власть над ними? Бюрократизм, повторю, для нас естественен.

Я понимаю, что многие пока недоумевают: а что плохого в том, что у начальника власть? Очень много плохого, но давайте с этим разбираться по порядку.

Мы подошли к коренному, принципиальному моменту бюрократизма: чьи указания будет слушать **исполнитель Дела** — указания Дела или указания начальника? Если он **слушает указания начальника** (а даже в бюрократической системе управления могут найтись такие подчиненные, которые будут слушать указания Дела), **то он бюрократ**.

Думаю, что и сейчас не все читатели меня понимают. Разве начальник враг Делу? Нет, не враг. Он тоже желает, чтобы Дело было сделано самым лучшим образом, и его указания бывают блестящи, живительны для Дела, поскольку он, как правило, обладает большим опытом и когда-то сам работал на месте того исполнителя, кому сейчас дает указания, как делать Дело. Но его указаниям присущ один неисправимый, органический недостаток: **данное раз, его указание не меняется до того момента, пока он снова не вернется к нему**. А ведь Дело меняется непрерывно, поэтому данное сегодня очень умное указание, как делать Дело, завтра может стать шедевром глупости, но исполнитель будет обязан его выполнить.

Вот поэтому множество указаний, как делать Дело, можно считать и добросовестным заблуждением добросовестных начальников. Прямых руководителей, например, на заводе или в сельском хозяйстве, сама жизнь заставля-

ет «опускаться», приближаться к подчиненным. Ведь у них больше опыта, и они в силах быстрее разобраться и в перипетиях Дела, и в идущих сверху идиотских указаниях бюрократического аппарата, то есть в случаях, когда подчиненные просто теряются. Но это скорее исключение.

А правило руководителей в бюрократической системе управления — давать команды за подчиненного, отвечать на его вопросы «что делать?» потому что это безответственнее. Тем более что подчиненный ждет этих команд — он требует, он хочет, чтобы начальство делило не только свое Дело, а и его Дело между его подчиненными. Начальство пытается думать за всех, но как только Дело разрастается, оно уже не способно вникнуть во все тонкости и начинает надеяться на советы своего аппарата, «научных консультантов» и ...массово допускать грубейшие ошибки!

«Приседание» руководителей, то есть попытка их работать за своих подчиненных, это свойство не социализма, а бюрократической системы управления, поэтому оно проявляется везде, где введена бюрократическая система управления, а она введена, повторю, во всем мире. Вот рассказ Рикардо Семлера о том, как он доруководился фирмой, когда делал это «как все».

«Пока я размышлял над решением этого конфликта, мое плохое физическое состояние вновь дало о себе знать. Когда я осматривал насосный завод близ города Болдуинсвилля, штат Нью-Йорк, я внезапно почувствовал слабость, потерял сознание и упал на пол цеха. Меня отвезли в город, к врачу, и я пробыл там несколько часов...

— Так что вас беспокоит? — спросил седой доктор, когда мы встретились три дня спустя.

— У меня постоянная боль в горле. Антибиотики мне уже не помогают, — начал я. — До полудня я не могу есть твердую пищу. У меня хроническая анемия. Меня время от времени беспокоят обмороки, как вы знаете. Я принимаю лекарства от учащенного сердцебиения и мигрени. У меня гастрит, и несколько раз в день я пью молоко от изжоги. Да, и еще у меня появляется сыпь на спине каждый раз, когда я нервничаю.

Он быстро записывал.

— Вы занимаетесь каким-нибудь спортом? Бегаете? Гуляете?

— Только вверх по лестнице, до своего кабинета, а после этого мне приходится прислониться к стене на несколько минут.

Я увидел слабый намек на улыбку, когда он строчил.

— Сколько часов в день вы работаете?

— Десять. Или двенадцать.

— Иногда больше?

— Иногда я прихожу в 7:30 и ухожу после полуночи.

— Это больше чем десять или двенадцать часов.

— Да, но это не каждый день. В основном я ухожу с работы около 9—10 вечера.

— Вы работаете в выходные?

— Пару часов в субботу и еще несколько в воскресенье.

— Что вы едите?

— Я не могу завтракать из-за горла, поэтому просто пью апельсиновый сок, затем сэндвич во время обеда на рабочем месте, а на ужин — то, что есть в холодильнике: я так устаю к вечеру, что у меня нет особого аппетита...

И вот наступило время подведения итогов. Перед добрым доктором лежала стопка желтых конвертов с результатами моих анализов. Доктор внимательно изучил содержимое всех желтых конвертов и посмотрел на меня.

— Рикардо, у вас нет никаких отклонений.

Я оторопело уставился на него. Он что, перепутал мои результаты с чьими-то еще?

— Вы уверены? — только и сумел я произнести.

— Абсолютно, — сказал он. — Результаты вашего обследования отличные. Но вы страдаете от стресса, самого запущенного из тех, что я когда-либо видел у человека двадцати пяти лет от роду.

— И что теперь?

— У вас два варианта: либо вы продолжаете жить как живете, и тогда скоро к нам вернетесь, либо вы изменитесь.

— Но как?

— Этого я сказать не могу. Но совершенно очевидно, что вам необходимо изменить абсолютно все в своей жизни. Я рекомендую вам принимать по две таблетки аспирина восемь раз в день. Эти шестнадцать пилюль не слишком помогут, но будут регулярно напоминать, что у вас огромная проблема, которую нужно решить.

А потом он объяснил мне, как оплатить счет».

Повторю, работа любого человека состоит из трех этапов: оценки обстановки, принятия решения и действия.

Внизу решения попроще, хотя их и принимать надо в тысячи раз чаще. Тем не менее, внизу одной головы хватает, порой человек этой работы и не замечает. Скажем, водитель автомобиля. В движении он ежесекундно оценивает обстановку, дорожные знаки и маршрут, тут же принимает решения, его руки и ноги действуют. Попутно он принимает решения по маршруту, по состоянию двигателя, по целостности груза, по объемам заправки, по «левым» делам, да еще и песню поет. Его голова с этим справляется.

Теперь рассмотрим другой пример: вот человек, перед которым стоит задача перевезти автомобильным транспортом все грузы государства, причем так, чтобы эти грузы были перевезены минимально возможным числом автомашин при минимальном расходе топлива, и чтобы общество потратило на это минимум труда.

Представьте себе объем информации, которую необходимо собрать и переработать только для оценки обстановки, представьте, сколько вариантов надо просчитать и оценить прежде, чем выбрать более или менее оптимальное решение. Это миллионы показателей, и каждый из них индивидуален. Один человек справиться с этим не может, даже если считать, что подобные решения он принимает всего лишь один раз в месяц или в год. Ему нужны помощники, которые в армии называются штабом, а во всех остальных сферах управления — аппаратом.

Само по себе наличие этих людей естественно, без них не обойтись в управлении любым мало-мальски сложным Делом. Но в делократическом и в бюрократическом меха-

низмах управления эти аппараты выполняют различные функции и имеют разные размеры.

В делократической системе управления аппарат играет именно ту роль, которую и нужно: он помогает руководителю найти решение и ничего больше, — он не командует вместо командира. Иное дело в бюрократической системе управления. Здесь начальник, не доверяя своим подчиненным (с полным основанием для этого), вынужден вникать в их Дела и принимать решения и по их Делах. Для этого начальнику нужен аппарат, способный оценить обстановку у всех своих подчиненных и у подчиненных своих подчиненных, и подготовить решения для всех. Уже только это показывает, что аппаратная камарилья бюрократической системы управления должна быть необъятных размеров.

Вот, например, как выглядело Министерство черной металлургии СССР (Минчермет), руководившее работой 3 миллионов человек примерно на 2000 предприятий. Это министерство ничем не отличалось от нескольких десятков других отраслевых объединений. Как и все другие, Минчермет указывал, что делать персонально каждому предприятию, доходя чуть ли не до отдельного рабочего. Указывалось все: не только объем и сроки производства продукции, но и расход электроэнергии, сырья, материалов, оборудования, сроки ремонтов, устанавливалось наличие материалов на складах, денег на счете, какому рабочему сколько платить, какую спецодежду выдавать, какими напитками поить, сколько квартир строить, сколько мест в детских садах иметь, и прочее, прочее, прочее. То есть на самом верху, в министерстве, решения принимались не только за директоров заводов, но и чуть ли не за цеховых мастеров и, что характерно, руководящие бюрократы еще и гордились этим.

Причем в ходе развития аппарата часть функций по подготовке решений министра и начальников главков была передана отраслевым институтам и общесоюзным ведомствам. Таким, как Госкомтруд (зарплата работающих в СССР), Госкомцен (цены на все товары), Госгортехнадзор (техника безопасности на производстве), Госстандарт (па-

раметры качества всей продукции СССР) и т. д. и т. п. Так что этих людей тоже нужно добавить в общую численность аппаратных работников.

Но и это далеко не все. Ведь подготавливая решения по отдельным предприятиям, нужно сначала оценить на них обстановку, а для этого ее надо запросить у заводов, поскольку не будут же московские клерки сами ездить по заводам и сами все смотреть, да и что они там поймут? Но для этого требуется, чтобы на каждом из 2000 предприятий сидели клерки специально только для того, чтобы переписываться с московскими клерками и сообщать им данные для подготовки министерских решений.

Но раз имеется большой аппарат, в котором работникам надо чем-то заняться (положение обязывает), то, естественно, и решений для подчиненных от такого аппарата должно быть много.

Сравним. Скажем, первая половина 1942 года была, возможно, самой неудачной для Красной Армии: разгромные поражения под Харьковом, на Дону, немцы вышли к Волге и Грозному — самым восточным точкам своего похода «Дранг нах Остен». Но, судя по номеру и дате приказа Сталина «Ни шагу назад» (227 от 28 июля), Верховный главнокомандующий Красной Армией в этот тяжелейший период войны давал не более одного приказа в сутки. А под командой у него было только в войсках до 10 миллионов человек, и они действовали в условиях непрерывно меняющейся обстановки.

А в конце 80-х годов министр черной металлургии СССР, командуя в абсолютно мирной обстановке 3 миллионами человек, давал до шести приказов в день! Завод Минчермета численностью в 5000 человек готовил и отправлял 20 000 писем и отчетов в год! Из этого числа какой-то процент составляли письма по Делу — покупателям и продавцам. Но подавляющее большинство — это переписка с аппаратами Минчермета и государства во всех их ипостасях.

Доходило до анекдотов.

Когда я работал начальником цеха, ко мне как-то поступила груда бумаг. Сверху был приказ директора о том,

что к такому-то числу нужно подготовить научно обоснованный расчет потребности моего цеха в смазочных маслах. При этом нужно было руководствоваться приказом главка (отраслевого подразделения министерства), в котором не начальникам цехов, а директорам заводов предлагалось произвести научно обоснованный расчет, руководствуясь приказом министра (копия прилагалась). В приказе министра говорилось, что в связи с постановлением ЦК КПСС об экономии горюче-смазочных материалов всем главкам, а не заводам, необходимо сделать научно обоснованный расчет потребности в смазочных маслах. Далее прилагалась копия (шесть страниц) научного обоснования, за которое кто-то, наверное, стал доктором технических наук. Смысл научного обоснования был таков: чтобы получить научно обоснованную потребность в маслах, нужно умножить число требующих смазки механизмов на норму расхода смазки по этому министерству. Дальше шли три страницы норм. Эта груда бумаг меня возмутила. Почему министру черной металлургии сразу не сказать: по нашему министерству норма расхода горюче-смазочных материалов, к примеру, 305 грамм в год на механизм, умножьте эту норму на количество механизмов и сообщите итог в управление снабжения? Зачем было в десятках тысяч экземпляров множить все эти бумаги? Однако это было не самое смешное. Оказалось, что в научном обосновании есть нормы для всех отраслей промышленности Советского Союза, включая строительство ледоколов, но не было нормы для Минчермета! Дело не только в том, что все эти бумаги без указания этой нормы оказались абсолютно ненужными. Пока они дошли до меня, на них уже стояли подписи в своем согласии с этим приказом не менее пятидесяти должностных лиц: от министра до старшего инженера отдела главного механика на нашем заводе. И никто из этого высокооплачиваемого начальства подписанные им документы не читал!

А вот еще анекдот. Вышло постановление Правительства СССР о внешнеэкономической деятельности, и в нем разрешался бартер, но ни в одном словаре не объясня-

лось, что это такое, и никто в округе этого не знал. Через пару недель я поехал в Москву в командировку и из любопытства зашел в управление внешнеэкономических связей. Но там тоже никто не знал, что такое бартер. Мне дали номер телефона того отдела Совета Министров СССР, который готовил текст постановления Правительства, я позвонил, но и там никто не знал, что это такое! Однако мне дали телефон работника Министерства иностранных дел, который написал именно этот пункт постановления Совета Министров, я позвонил, и первый среди работников промышленности СССР узнал, что бартер — это простая товарообменная операция. Правительство СССР уже не сообщало, что за приказы оно отдает заводам.

Это наглядный пример не только отношения к своим обязанностям в аппарате бюрократической системы, но и того, какого качества приказы приходится выполнять тем, кто находится у Дела. Но вот еще пример.

Правительство СССР издает постановление о прекращении капитального ремонта оборудования. Смысл: не нужно постоянно ремонтировать морально устаревших инвалидов, если вместо них выгоднее поставить современные высокопроизводительные станки. Постановление строгое, в нем предусматривалось, что за капитальный ремонт какого-либо оборудования заводы обязаны платить штраф. А другие клерки в том же Правительстве пришли к выводу, что безумие столько металла тратить не на товары для людей, а на станки, станки, станки. И было принято новое постановление: довести число капитально отремонтированной техники до 75%. Иначе — штраф! А нам, заводским работникам, что было делать с этими «мудрыми» постановлениями?

Мало этого. Чтобы заводы заказывали себе только нужное им оборудование и в нужном количестве, им в свое время было запрещено продавать с завода любое оборудование самостоятельно, без разрешения вышестоящих органов. Но получить такое разрешение практически было невозможно. И ненужное оборудование стало накапливаться на заводских складах, причем без вины заводов,

поскольку оборудование нужно было заказывать за год, да год ждать его получения, а за такое время многое изменялось, и к моменту поступления на завод часть оборудования оказывалась уже ненужной. Поскольку ненужное оборудование нельзя было продать, то оно лежало на складах. И ушлые академики обратили внимание Правительства на то, что таким образом омертвляются и не работают оборотные средства заводов. Казалось бы, выход очевиден — дайте заводам разрешение самим найти покупателей и продать оборудование. Но те клерки в аппаратах ЦК КПСС и Совмина, которые отвечали за омертвление оборотных фондов предприятий в этом хранящемся на складах оборудовании, не отвечали за самостоятельность продаж оборудования с заводов. И с их подачи правительство дает команду: не продавать новое оборудование тому, у кого на складе есть старое! Мудро! Смысл, если у тебя на складе не нужного тебе оборудования на 5 миллионов рублей, а тебе для работы необходимо оборудования на 10 миллионов рублей нужного оборудования, то тебе из этих 10 разрешено купить только на оставшиеся 5 миллионов. Что делать? Делали так: все, что было на складах, «списывали в производство». Поясню, что это означало на деле.

«Списание в производство» вообще-то означает «для монтажа в цехах», но монтировать в цехах можно только нужное оборудование. И вот в мой цех по разнарядке «для списания» привезли огромный, новенький, еще в масле, воздушный компрессор, предназначенный для цеха, от строительства которого Правительство незадолго до того отказалось. И совершенно не нужный в моем цехе! Мало этого, этот компрессор занял мне почти всю технологическую площадь участка. Если бы в округе такой компрессор был кому-то необходим, я бы договорился с охраной завода и отдал бы его бесплатно. Да еще и сам бы отвез. Но двигатель этого компрессора был рассчитан на напряжение 600 вольт, и ни один колхоз не рискнул его взять. Начальник участка моего цеха взмолился — компрессор мешал ему работать. Я махнул рукой, рабочие разрезали его

на куски и сдали в металлолом, а я в бумагах написал, что установил его на участке. А спустя пару месяцев выяснилось, что допущена проектная ошибка и во вновь построенном плавильном цехе нашего завода не хватает сжатого воздуха, отдел оборудования, соответственно, получил срочное задание заказать дополнительный компрессор, а я сидел на совещании как оплеванный — потерпел бы жалобы начальника участка еще пару месяцев, — и помог бы с компрессором родному заводу... По моим подсчетам, в том году в СССР «списанием в производство» было уничтожено нового оборудования, наверное, не менее чем на четверть всего годового национального дохода.

Внешне выглядело пристойно — мудрые руководители СССР по совету еще более мудрых ученых СССР заботились об эффективной работе промышленности СССР. Ну, а каков был результат, я описал выше. Такой же бардак творится и сегодня на любой мало-мальски крупной фирме, о чем вы прочли выше в примере о покупке принтера.

Итак, вам поручат Дело, вы подчините себе всех своих работников и этим создадите бюрократическую систему управления. Внешне это будет выглядеть красиво, но вам потребуется всем давать команды, и **вы раздуете свой штаб — свой аппарат до таких размеров, что отдельные люди, даже неглупые, превратятся в простых передатчиков бумаги и перестанут соображать (вместе с вами), что они делают.** И бесполезно будет сокращать аппарат, — не люди виноваты, что их много, и что они сидят на тупой работе, — это вы так тупо построили свою работу.

Но это еще не все люди вашего аппарата. Вам потребуются полки и армии бюрократических придурков особого свойства — контролеров. Ведь когда при делократическом управлении вы указываете подчиненному только Дело и ничего больше, **контролеру нечего контролировать.** А при бюрократическом управлении вы не только даете подчиненному Дело, вы еще и указываете ему, как делать это Дело. Отсюда и **появляется новый вид работы — следить, так ли делает исполнитель, как вы ему приказали.** Контролер становится нужным человеком, и ему есть

к чему приложить свой маразм. При бюрократизме возникают целые контролирующие отрасли, паразитирующие на тех, кто делает Дело.

Помню интересный случай контролерского маразма. Наш главный инженер утвердил технологическую инструкцию, но потом, из-за кратковременно изменившихся обстоятельств, дал команду поступить вопреки ей. Так его за нарушение им же утвержденной инструкции оштрафовали тогдашние контролирующие органы!

Приведу еще пример по этой теме. Мой предшественник по посту заместителя директора завода по коммерции, осенью, в ходе подготовки к зиме, по распоряжению горисполкома продал котельным города 18 тонн огнеупорного кирпича. Завод, между прочим, в год использовал 20 тысяч тонн этого кирпича, а на складах его постоянно находилось около 2 тысяч тонн, но нам было запрещено продавать его на сторону. Первый контролер (из Госснаба) установил, что это незаконная операция — продажа на сторону фондируемого материала, и оштрафовал завод на стоимость проданного кирпича, и побежал радостно отчитываться начальству о своей полезности: он спас государству незаконно заработанные заводом деньги. А тут и другой контролер — прокурор. Он возбудил в суде иск, чтобы взыскать с моего предшественника стоимость штрафа, поскольку по его вине завод оштрафовали. И стоимость штрафа с него взыскали, кстати, после третьего такого суда он уволился, а прокурор и судьи остались, и радостно докладывали начальникам о своих успехах в борьбе «с расхитителями социалистической собственности».

Но это еще что! Сегодня в России уже свыше 160 контролирующих органов, которые могут прийти к вам с проверкой. Часть из них (Прокуратура, ФСБ, МВД, таможня) имеют и право возбуждать уголовные дела.

Уясните главное: бюрократический аппарат, указывая подчиненным все больше и больше средств достижения поставленной перед ними цели, все больше усиливая контроль за исполнением этих средств и жесто-

чая наказания, оставляет исполнителям все меньше и меньше возможности выполнить само Дело.

При аппарате руководитель — самый малодумающий субъект. Ему по сути надо знать только грамоту, чтобы просмотреть бумагу с вопросом и отметить в ней ключевые слова, по которым определится исполнитель, после чего адресовать эту бумагу нужному исполнителю в своем аппарате. Как это ни парадоксально, но при аппарате руководителю нужно уметь только читать и расписываться, хотя бы так, как это делал Ельцин, — медленно, высунув от старательности кончик языка.

Многие люди испытывают трепет при виде государственных учреждений и помпезных офисов фирм: лимузины у входа, озабоченные чиновники, допоздна горит свет в окнах. «Ишь ты, — умиляется обыватель. — Мучаются, думают над проблемами нашей жизни!». Может, и мучаются, может, и думают, но только никак не над проблемами жизни народа. В этом у них нет необходимости.

В чем заключалась мыслительная работа больших начальников? Утром к ним на стол кладутся бумаги. Это вопросы либо снизу, либо сверху. Тем не менее, подход ко всем один: взгляд на бумагу и определение, кому ее отправить (если референт еще не определил). После этого в левом верхнем углу (для этого он оставляется чистым) резолюция: «Иванову. Для ответа. (Для решения. Для исполнения. Для контроля)». Вот и все. А, скажем, Иванов, ниже напишет: «т. или г. Петрову», — а Петров напишет «т. или г. Сидорову», а Сидоров напишет письмо в Академию наук или консалтинговую фирму с просьбой найти «научное решение». А потом таким же путем бумага возвращается через тех же людей, шеф ее подписывает, не читая, и его лично, и его аппарата многомудрая работа над этим вопросом заканчивается.

Сформулируем вывод: создав под собой **бюрократическую систему управления, взяв себе право поощрять и наказывать подчиненных, руководитель:**

сначала перестает заниматься своим собственным Делом;

потом перестает его видеть;
потом перестает понимать, зачем он, начальник, нужен вообще;

потом бюрократическая возня с «мудрыми» приказами и указаниями становится для него самоцелью;

потом он становится властной марионеткой своего аппарата, и тут начинает и творить, что пожелает, и вводить дичайшую анархию в системе управления.

Но целью данной работы является объяснение того, как Рикардо Семлер достиг столь выдающихся результатов, а он их достиг неосознанно, без теории, подавляя бюрократию и устанавливая на своей фирме нечто похожее на делократическое управление. Поэтому нам интересна делократическая система управления, тем более что она и подавляющему числу читателей, скорее всего, совершенно незнакома. Для краткости я опущу принципы делократизации экономики всего государства и государственных организаций и сразу начну с принципов создания делократических систем управления фирм — с того, что Рикардо Семлер так и не выяснил.

Принципы

Положим, вы полный хозяин в своем Деле и нет над вами начальников — не у кого вам спрашивать, что вам делать, и не на кого валить ответственность за свои глупость и недоработки. Вы, как Рикардо Семлер, можете принимать на работу людей и имеете над ними власть — можете задать им их поведение, соответственно, вы можете установить у себя в хозяйстве привычную бюрократическую систему управления, а можно пойти другим путем, — путем делократизации системы управления Делом. С чего начать?

Начните с того, что **не спешите с этим вопросом**, а хорошо его обдумайте — оцените обстановку, в данном случае оцените, что у вас за Дело и кто ваши подчиненные или работники. Вы же знаете, что от спешки можно таких дров наломать, что их потом никто не купит.

Желательно помнить слова мудрого Никколо Макиавелли: «А надо знать, что нет дела, коего устройство было бы труднее, введение опаснее, а успех сомнительнее, нежели замена старых порядков новыми. Кто бы ни выступал с подобным начинанием, его ожидает враждебность тех, кому выгодны старые порядки, и холодность тех, кому выгодны новые. Холодность же эта объясняется отчасти страхом перед противником, на чьей стороне — законы; отчасти недоверчивостью людей, которые на самом деле не верят в новое, пока оно не закреплено продолжительным опытом. Когда приверженцы старого видят возможность действовать, они нападают с ожесточением, тогда как сторонники нового обороняются вяло, почему, опираясь на них, подвергаешь себя опасности». Но и не нужно бояться — нужно верить в себя: глаза боятся, а руки делают!

Как я написал выше, прежде всего задумайтесь над тем, что является Делом организации, которой вы управляете, зачем эта организация нужна людям и согласятся ли люди добровольно платить за то, что вы для них делаете. Поняв это, надо приступить к своей собственной работе — разделить свое Дело между подчиненными и организовать его.

Смотрите на людей проще и не приписывайте им несуществующие черты и свойства. **Люди всегда действуют согласно законам своего поведения — они всегда подчиняются тому, кто имеет возможность их поощрить или наказать.** И если вдруг они начинают действовать вопреки этому правилу, значит, вы плохо осмотрелись и не видите кого-то или чего-то — ту инстанцию, которая поощряет и наказывает их более сильно, нежели вы могли предположить.

Потребители Дел ваших подчиненных в подавляющем большинстве будут находиться внутри вашей организации, разве что органы сбыта будут прямо зависеть от внешних потребителей, если конечно задачу сбыта вы не оставите себе. Поэтому вы сначала разработаете технологию того, как вам исполнить ваше Дело,— выстройте технологиче-

скую цепочку. И в этой цепочке ваши подчиненные будут потреблять Дела друг друга.

До этого момента внешне ваша система управления ничем не будет отличаться от бюрократической, разве что вы лично тщательно отнесетесь к постановке задач своим непосредственным подчиненным: будете ставить эти задачи очень обще, всеобъемлюще, оставляя им максимум свободы для решения этих задач.

Но дальше вам необходимо разработать и внедрить такую систему поощрения и наказания от Дела для каждого, чтобы оплата труда ваших подчиненных зависела только от того, насколько эффективно они исполняют то Дело, которое вы им поручили, и **ни в коем случае не от вас!** В идеале каждый подчиненный, непосредственно участвующий в исполнении вашего Дела, должен стать единоличным хозяином, как хозяин минизавода, но в лучших условиях, так как выбудете страховать его от возможных неудач мощью своей организации, как любой армейский командир страхует резервом свои сражающиеся войска.

Вы должны осознанно дать Делу власть, — только ему и никому другому, даже себе. Напомню, что в СССР были попытки внедрять суррогаты подобных систем поощрения от Дела, и это был безусловный прогресс, но все эти системы погибали по той причине, что как только люди начинали хорошо зарабатывать, бюрократическая система немедленно снижала расценки, поскольку аппарат воспринимает высокие заработки как недочеты в собственной работе. Поэтому вам потребуется здоровая психика, чтобы спокойно смотреть на то, как ваши подчиненные начнут работать за десятерых и зарабатывать за десятерых. А такое будет обязательно.

Если ваш подчиненный не способен делать свое Дело, либо делает его так плохо, что мешает и вам, и другим, вы можете снять его с должности, то есть забрать у него Дело и передать другому. Вы начальник, для этого вы и нужны. Но **нельзя вставать между подчиненным и Делом, когда оно поощряет и наказывает вашего подчиненного.**

Чего вы добьетесь? Ваша организация станет делать Дело неизмеримо эффективнее, и благодарность вам со стороны Дела также неизмеримо возрастет. При этом каждый работающий у вас будет делать Дело в большем объеме, более ценно и качественно, затрачивая при этом гораздо меньше материальных ресурсов. Не сомневайтесь в этом. Это многократно проверено сотнями тысяч руководителей нашей экономики, когда у них были случаи воспользоваться свободной сдельщиной или аккордом, это многократно проверено всеми армиями мира в войнах. В делократической системе управления эффективно работать начнут абсолютно все: врачи и педагоги, милиционеры и продавцы и, конечно, все в экономике.

Но это не все достоинства делократической системы управления. Неизмерим будет моральный эффект. Ведь в бюрократической системе управления подчиненный — это животное. И, как полагается скотине, он и туп, и ленив. Вы из своих подчиненных сделаете Людей. Дав им свободу от себя, вы сделаете их рабами Дела, их работа станет интересной, творческой для них самих. Они начнут учиться и совершенствовать свое Дело, их успехи принесут им большую человеческую радость. Половина жизни человека проходит на работе, для своих подчиненных вы сумеете эту половину сделать лучше.

Вот, собственно, и вся схема делократизации.

На этом можно было бы ставить точку, но ведь все читатели, бюрократы по образу мыслей, немедленно скажут: «Все это хорошо, но это теория, а вот как конкретно внедрить в жизнь ее положения?». Это нормальный бюрократический вопрос. Бюрократу дают Дело, и он немедленно спрашивает у того, кто Дело дал: «Как его делать?».

Дальше я начну рассматривать именно этот вопрос, но вам необходимо иметь в виду, что я не могу знать абсолютно все. Мои рекомендации, помимо того что они основаны на изложенной выше теории — на законах поведения людей и на принципах управления ими, базируются на моем личном опыте и накопленных мною знаниях. Само собой, что эти знания не всеобъемлющи, **поэтому нельзя**

внедрять приведенные мною рекомендации, не понимая принципов управления людьми и не руководствуясь, прежде всего, ими.

У каждого свое видение Дела и свои индивидуальные особенности и ума, и характера, и темперамента, поэтому очень не исключено, что многие найдут и лучшие способы делократизации управления своим Делом, чем предлагаю я.

И если такие способы найдены, и они способствуют более эффективному достижению цели, чем те способы, которые предложу я, то нужно забыть о моих последующих рекомендациях и делать так, как удобнее и как лучше вашему Делу.

Но нам необходимо рассмотреть еще один, на первый взгляд, побочный, но на самом деле очень важный вопрос.

О СТАНДАРТАХ

Вот помню, я впервые попал в отдел радиотоваров немецкого универмага. С бесконечных стеллажей на меня смотрели 40—50 самых различных телевизоров фирм «Сони», «Шарп», «Панасоник», «Джи-Ви-Си», «Саньо», «Филипс», «Грундик», «Голд Стар», «Самсунг» и прочих известных и малоизвестных фирм. Что делает покупатель в окружении такого разнообразия однотипных товаров? Покупатель выбирает из них тот, который подошел ему по своим параметрам и цене. Положим, выбран «Панасоник», и на первый взгляд фирма «Панасоник» победила в конкурентной борьбе. Но это только на первый взгляд. Если снять со всех аппаратов таблички с названиями фирм или, наоборот, на все телевизоры наклеить одну и ту же марку, скажем, «Сони», — существенно ли это повлияет на выбор покупателя, купит ли он другой аппарат? Ведь он выбирал телевизор по параметрам и цене, а не по фирме, он выбирал аппарат, а не фирму (если он, само собой, понимал, что покупает).

Покупатель — главное лицо, и по отношению к нему **конкурируют уже не фирмы, а их изделия.** Да, сегодня

фирмы конкурируют между собой, но ведь вам, покупателю, по большому счету конкуренция фирм абсолютно не нужна. Вам надо иметь выбор товаров, а не фирм, и если все это многообразие телевизоров будет произведено одной фирмой, то и слава богу — лишь бы оно было, это многообразие.

Но если это так, а это так и есть, то необходимо организовать конкуренцию между товарами одной фирмы, и тогда не будет иметь значения, монополист эта фирма или нет.

Однако сама фирма внутреннюю конкуренцию не разовьет, ей это совершенно не надо, так что здесь следует вмешаться государству, если речь идет об экономике государства, либо хозяину, если речь идет о частной фирме.

Людям, мало связанным с производством, нужно знать следующее. Принципиально ни одному производителю не выгодно выпускать товары высокого качества и широкого ассортимента. (Разумеется, если у этого производителя гарантирован сбыт и нет конкуренции.) Производство одного и того же товара с каждым годом становится выгоднее, так как растет квалификация рабочих, инженеры вводят различные усовершенствования, удешевляющие производство, короче, выпускать всю жизнь один и тот же товар — мечта любого руководителя экономики. Генри Форд мечтал, чтобы весь мир ездил на автомобилях марки «Форд-Т» черного цвета. Тогда стоимость поездки обходилась бы каждому минимально дешево, как за счет удешевления стоимости производства самого автомобиля, так и за счет удешевления его обслуживания и ремонта. А разнообразие марок автомобилей ведет к удорожанию того, для чего они строятся — перевозок, причем удорожаются перевозки как тех, кто покупает себе дорогие автомобили, так и тех, кто обошелся бы экономичными.

Производство нового товара влечет за собой свои и дополнительные затраты: рабочие дают много брака, инженеры еще не освоили технологию, все цеха в течение определенного периода лихорадит — нет ни количества, ни качества товара. И производить товары многих видов или

товар сверхвысокого качества можно только в том случае, если эта работа будет материально компенсирована.

На Западе эта компенсация производилась и производится покупателем в момент договора о цене нового изделия. Если покупатель согласен компенсировать убытки хотя бы в будущем (например, постоянной закупкой), то изделие идет в производство, если нет, то не идет. Там не надо было, как в СССР, обходить кучу инстанций и объяснять, что новое изделие окупится, и чтобы вам из-за его постановки на производство простили невыполнение месячного плана.

Однако есть еще одна проблема. Даже предлагая покупателю широкую гамму изделий, монопольный продавец может заломить за эти изделия непомерно высокую цену. И чтобы этого не произошло, государство или менеджеры фирмы, если речь идет о внутрифирменном хозрасчете, обязаны употребить власть. Для чего разработать перечень стандартной продукции, включив в него **не всю продукцию** экономики государства или внутреннюю продукцию фирмы, а только продукцию и услуги в самой простых, доступных в изготовлении и в то же время хотя бы в **минимально устраивающих потребителя форме и качестве**.

Как дальше сделать стандартную продукцию основой конкуренции, рассмотрим на примере мясопродуктов в масштабе государства. Ассортимент по данной продукции весьма обширен: и мясо с костями, и вырезка, и колбасы, и копчености, и различные виды субпродуктов, и консервы. Из этого перечня государство должно выбрать одно наименование, самое простое в изготовлении. Что в этом перечне самое простое? Взял мороженую тушу, говяжью или свиную, порубил на куски и бросил на прилавок. Вот на это мороженое нарубленное мясо государство должно ввести стандарт и назначить государственную цену. Все остальное, хотя бы то же мясо, но парное, должно продаваться по договорным, а не государственным ценам. В результате мы получим, что рынок у нас будет тот, который называют «свободным», и на этом рынке будут продаваться самые разнообразные товары любого качества и, соответ-

ственно, любой цены. При этом конкурировать эти товары будут и между собой (лучшие с лучшими), и со стандартными товарами своего вида.

Однако в закон должно быть введено положение, что **ни один продавец не имеет права ничего продать, если он одновременно не предлагает к продаже стандартную продукцию по государственной цене** либо более качественную продукцию, но тоже по государственной цене.

Рассмотрим действие стандартной продукции и стандартных цен на образном примере. В магазине, который торгует мясопродуктами, есть все, и любой товар продавец может продать по любой цене, а покупатель волен предложить ему свою цену. То есть цены всего, что имеется в магазине, это предмет договора между покупателем и продавцом. Кроме нарубленного мороженого мяса. Вот на него цена будет установлена государством, и мороженое мясо **обязано всегда быть тут же, на прилавке**. Без этого мяса продавец либо не имеет права ничего продать, либо обязан просить государственную цену на что-либо более качественное, скажем, на гуляш или вырезку. Положим, госцена на мороженое мясо 10 рублей. Покупателю оно не нужно, а нужна колбаса. Продавец это видит и запрашивает за колбасу 100 рублей; предложение купить за 20 рублей он отвергает, ниже 30 цену не опускает. Покупателя это не устраивает, и он берет стандартное мясо, возможно для того, чтобы сделать из него колбасу самостоятельно. Вот эта возможность покупателя отвергнуть цену продавца и при этом остаться удовлетворенным в достаточной мере не даст продавцу поднимать цены выше разумного предела, — выше той выгоды, что покупатель получит, приобретая более качественный продукт.

Фактически надо будет контролировать цены всего 2—3% всей продукции, но этот контроль обуздает все остальные цены, которые будут оставаться свободными, но которые невозможно будет поднять выше выгодного покупателя предела и за счет этого получить незаработанную прибыль.

Отвлекусь. Когда в ходе перестройки власть в пресе почти полностью перешла к дебильным выходцам из профессорско-обкомовской среды, в общественное мнение стала внедряться мысль, что нам надо защитить права производителя. По своей глупости эта мысль — просто шедевр! **Всегда и везде нам нужно обеспечивать права исключительно покупателя,** и не только потому, что он — Дело. Любой производитель во много раз больше покупатель, чем продавец. Возьмите, к примеру, себя или мой бывший завод. Со всем разнообразием сортов и марок он продавал едва пару десятков видов продукции. А для их производства закупал товары до 10000 наименований — от хромовой руды до суконных рукавиц, от уникальных трансформаторов до простых березовых метелок, закупаемых сотнями тысяч в год. Мы были покупатели в пятьсот раз больше, чем продавцы, и без колебаний отдали бы все свои права продавца взамен минимальной защиты наших прав покупателя! И только законченные идиоты не в состоянии этого понять. Защищать нужно свой рынок, а не производителя.

Кроме того, вводя стандартные товары с предельной ценой, мы придем к библейской истине — каждый будет зарабатывать хлеб свой насущный в поте лица своего. Мы исключим узаконенное воровство, давая возможность много зарабатывать талантливым и трудолюбивым людям.

Теперь о том, как организовать управление.

СНАЧАЛА О БЮРОКРАТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ

Чтобы всем стало ясно, что мы понимаем одно и то же, давайте рассмотрим, как руководители в экономике планировали и планируют, как они делят свое Дело между подчиненными при бюрократическом управлении и при делократическом. Для этого мысленно уменьшим размеры исследуемого предприятия до минимально возможного.

В качестве модели используем малое семейное предприятие, строящее индивидуальные гаражи, на котором

отец — глава, руководитель, хозяин. Первый сын — снабженец, он закупает сталь, цемент, щебень и прочее. Второй сын готовит бетон. Третий изготавливает стальные ворота. Четвертый все подвозит на автомобиле и работает на подъемном кране. Пятый монтирует, штукатурит и красит гаражи для индивидуальных автомобилей, шестой их продает. Первая невестка считает деньги, ведет бухгалтерию, вторая делает необходимые чертежи (проектно-конструкторский отдел), третья знает, сколько цемента следует добавить к бетону и какими электродами сваривать сталь (технолог). Вполне реальное предприятие.

Пятый сын — это основной цех — цех, выпускающий готовую продукцию. Второй, третий и четвертый сыновья — вспомогательные цеха, они обеспечивают работу пятого. Первый и шестой сыновья — коммерсанты, невестки — счетные и инженерные службы предприятия. Отец планирует без помощников, без штаба. Сначала посмотрим, как происходит планирование на предприятиях с бюрократическим способом управления.

Первому сыну дается указание закупить все необходимое для производства (количество оговаривается редко, как правило, от снабженцев требуется наличие неких минимальных постоянных количеств всего необходимого на складах предприятия). Ему разрешается потратить на дела, связанные с закупкой (командировки, разъезды, аренда транспорта и т.д.), определенную сумму, скажем, 1000 рублей в месяц (условно) и назначается зарплата 500 рублей в месяц.

Первая сумма (1000 рублей) называется сметой и в ее пределах первый сын может делать траты самостоятельно, свыше — спрашивать отца. Смета в настоящем способе управления — один из основных элементов плана. Второй сын получает указания о том, сколько кубометров бетона он должен произвести в месяц. Цифра будет строгой, но за невыполнение плана отец будет «убивать» только в том случае, если пятый сын этот бетон сможет использовать полностью. Если же он сбавит темп и сам не выполнит план по монтажу гаражей, то есть не возьмет бетон, то

второго сына за невыполнение не накажут, будет считаться, что он не выполнил план по не зависящим от него причинам. Но ему запланируют стоимость всех материалов, энергии и оборудования, которую он имеет право затратить на кубометр бетона — запланируют себестоимость бетона. Его зарплата также будет назначена отцом, скажем 10 рублей за кубометр бетона. Третий и пятый сыновья получают точно такой же план, только привязанный к изготовлению гаражных ворот, для одного, и к монтажу гаражей, для другого. Четвертый сын план с количественными показателями скорее всего не получит, его просто обяжут обеспечить все перевозки братьев, но укажут смету, которую он, как и первый брат, не вправе будет переступить. И тоже назначат зарплату. Точно так же сметы на свое содержание получают сбытовик и инженерные службы. И им отец определит размеры зарплат.

Теперь отец-хозяин сложит все сметы и зарплат за месяц, суммирует их с себестоимостью всей продукции основного цеха (стоимость бетона и ворот войдут в себестоимость гаража), со всеми непредвиденными затратами, со своей зарплатой (если у него предприятие государственное), затем разделит на количество гаражей. Это даст себестоимость одного гаража. Допустим, это будет 3000 рублей. Разница между ценой гаража, например 3600 рублей, и себестоимостью будет прибылью от единицы изделия (600 рублей). Поделив ее на цену, можно определить рентабельность продукции (около 17%). Разница между суммой, полученной за проданные в этом месяце гаражи, и затратами на них, называемая валовой прибылью, поступает отцу на счет и он распределяет ее в зависимости от того, частное это предприятие или государственное.

Предположим, что предприятие произвело и реализовало в этом месяце 10 гаражей, получило валовой доход 36000 рублей и прибыль 6000 рублей. И владелец частного предприятия, и директор государственного тут же сделают одно и то же — заплатят налоги. Положим, их уровень составит 30%, тогда они отдадут из 6000 рублей прибыли 1800 рублей государству. У них останется чистая прибыль

4200 рублей. И владелец частного предприятия, и директор государственного опять поступят одинаково — пусть часть чистой прибыли на расширение и реконструкцию предприятия: купят дополнительную бетономешалку, грузовик или компьютер в бухгалтерию, в общем то, что позволит производить больше, дешевле или качественнее. Пусть на эти цели уйдет из прибыли 2200 рублей. Останется 2000.

И только теперь директор государственного предприятия и владелец частного поступят по-разному: у частного эти деньги пойдут в личный доход. Он купит лимузин, построит виллу и т.д., а директор государственного эти деньги вернет своим рабочим либо посредством социальных трат (будет строить квартиры), либо прямо (в виде премии).

И без Маркса видно, что на государственном предприятии рабочему работать выгоднее. Но что здесь следует заметить. Частник, капиталист физически не сможет съесть намного больше, чем рабочий, не будет носить сразу десять костюмов и десять пар туфель. Большую часть личной прибыли он либо снова пустит в производство, давая заработать другим рабочим, либо оставит в банке, который отдаст их в виде ссуды на эти же цели. С другой стороны, покупка виллы означает, что он дал заработать строителям, а покупка лимузина позволила заработать рабочим автомобильного завода.

Но когда директор государственного завода строит квартиры для своих рабочих, он тоже дает заработать строителям. А на премию рабочие могут купить мопед или, скажем, поехать отдохнуть. В этом случае они вложат деньги в промышленность, производящую мопеды, дадут заработать курортному сервису. Так что для экономики не имеет значения то, кому будут принадлежать оставшиеся 2000 рублей, лишь бы они были и лишь бы их потратили.

Другое дело государство. Это оно обязано определить, что ему подходит больше — иметь квартиры для всего народа или виллу для одного из тысячи (ну и для высших чиновников, конечно), мопеды всем или лимузин одному из тысячи. Это вопрос социальной справедливости в дан-

ном обществе, но не вопрос собственно экономики, и, тем более, не вопрос управления ею.

Вернемся к рассмотренной бюрократической модели управления предприятием. Она бюрократическая потому, что все рычаги поощрения и наказания подчиненных (детей) находятся у хозяина или директора предприятия (отца) — у «бюро». Отец определяет, сколько кому разрешено тратить, и наказывает за неисполнение сметы или превышение себестоимости; он определяет, сколько кому и что сделать, и наказывает, если сделано меньше; он назначает зарплату своим детям-подчиненным. И его можно понять.

Вышестоящее «бюро» (если он директор госпредприятия), акционеры (если он менеджер акционерного предприятия) или личная корысть (если он единоличный хозяин) требуют от него увеличивать разницу между доходом всего предприятия и затратами на производство, то есть прибыль. Эту разницу можно увеличить только при расширении выпуска товарной продукции и снижении затрат на нее, включая и снижение затрат на зарплату подчиненных. А подчиненные имеют противоположные интересы. Каждый человек стремится продать подороже все, что имеет, в том числе и свой труд. А максимальная цена труда — это когда делаешь мало, а получаешь много. Поэтому подчиненный органически заинтересован при одной и той же зарплате сделать поменьше, поскольку в этом случае цена его труда повысится. Экономить, сберегать — тоже работа, и если за ту же зарплату не экономить и не сберегать, то цена труда еще возрастает. Если при том же количестве труда добиться повышения зарплаты, это еще увеличивает цену труда.

Как видите, бюрократической системе управления интересы управляющих и подчиненных противоположны: управление хочет, чтобы подчиненные сделали как можно больше и дешевле, а подчиненные заинтересованы в том, чтобы сделать насколько возможно меньше и дороже. Управление хочет, чтобы подчиненные сэкономили денежные ресурсы, а подчиненные заинтересованы в том, чтобы

не тратить лишних сил на их сбережение; управление хочет платить подчиненным поменьше, а подчиненный кровно заинтересован в том, чтобы вырвать у начальника как можно больше денег. Это не работа, а сплошная борьба интересов. Это не организация по обеспечению Дела, а цирк, спортивная арена, поле боя желаний.

Подчиненные непрерывно будут доказывать начальнику (а поскольку ума у них не меньше, чем у него, то доказательства будут убедительны), что его задание не выполнит сам господь, отпущенные на исполнение суммы смехотворны, а вознаграждение за работу оскорбительно мало. И хорошо, если подчиненных не слишком много и начальник в состоянии разобраться с каждым. Повторяю, что это и обуславливает успех малых предприятий. А если оно большое? Скажем, как корпорация «Форд Моторс Компани», где работало в 80-х 432 000 человек? Как здесь хозяину добиться большой прибыли, особенно если сам, как руководитель, он хилый, как и остальные акционеры?

ДЕЛОКРАТИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Вернемся к нашей модели — семейному предприятию по строительству гаражей. Первое действие по делекратизации — замена приказа на выполнение плановых показателей приказом на обеспечение потребностей своего потребителя не вызовет сомнений на предприятии.

На любом предприятии есть масса подразделений, Дело которых — обеспечить своих потребителей, и это не только бухгалтерия, но и, скажем, внутренние перевозки или обеспечение энергией и материалами. Никто не позволит начальнику транспортного цеха остановить перевозки только потому, что он уже выполнил некий план. Если случится авария, то он будет работать круглые сутки. Никто не позволит обесточить цеха по той причине, что внутренняя норма расхода электроэнергии по заводу уже выполнена.

Поэтому отцу придется изменить форму планирования только некоторым сыновьям, скажем, тому, кто собирает

гаражи, — отец теперь не будет указывать ему, сколько гаражей в месяц надо собрать, а скажет: «Собери для сбыта столько, сколько сбыт тебе закажет». Те, кто делают бетон и ворота, получают задание обеспечивать сына-сборщика до тех пор, пока он не скажет: «Хватит». В этой части реорганизации управления на предприятиях проблем не будет. Формально привязать к Делу всех работников не составит труда. Дальнейшие преобразования вначале покажутся необычными, поэтому остановимся на них подробнее.

Прежде всего, обратим внимание, что реальные деньги находятся только у отца, руководителя предприятия: у него счет в банке, он юридическое лицо, на этот счет поступает выручка, с этого счета он оплачивает сырье, материалы и прочее, с него же снимает деньги на зарплату. Внутри предприятия ценности перемещаются не в виде денег, а в виде документов. Это удобно по двум причинам. Во-первых, в реальной жизни человеку, для которого работа с банком не является специальностью, очень неудобно ежедневно расплачиваться наличными, особенно если суммы большие, и тем более через банк, поскольку это отнимает слишком много рабочего времени.

Положим, сыну, собирающему гаражи, привезли машину жидкого бетона. Ему надо укладывать бетон, а тут необходимо отсчитывать деньги или бежать в банк, чтобы перевести их со счета на счет. Проще поставить в накладной роспись о получении бетона или выписать чек каких-либо внутренних расчетов. Во-вторых, бетонщик — это профессия, шофер — тоже, и т.д. И хотя каждый из нас умеет считать деньги, но считать деньги предприятия — тоже профессия. Когда речь идет о больших деньгах, о большом числе денежных операций, да еще производимых особым образом с разноской на себестоимость, на прибыль, то бетонщику и шоферу лучше этим не заниматься. Я не утверждаю, что это очень сложно, но существует разделение труда, и будет лучше, если деньги посчитает специалист. На предприятии всегда есть бухгалтер (и не один), он работает с банком и фактически считает деньги за каждого работника.

Ведь нам необходимо создать условие, при котором Дело бы благодарило и наказывало каждого исполнителя. А Дело не назначает оклады, не устанавливает премии. Оно благодарит всей своей стоимостью. То есть тот сын, который продает гаражи (сбытовик), должен будет получать на свой внутренний счет на предприятии не 500 рублей зарплаты от отца, а полную сумму стоимости всех проданных им гаражей (36 000 рублей). Но, как было сказано, бояться этих сумм и расчетов, связанных с ними, не следует. Этим займутся бухгалтеры.

Для того чтобы Дело получило власть, то есть возможность поощрять и наказывать, требуется конкуренция. Я писал, что ее достаточно просто ввести с помощью стандартного товара по стандартной цене. Внутри предприятия это необходимо сделать, имея в виду, что стандартные товар или услуга внутри предприятия — это самые обычные, заурядные товары и услуги, в связи с чем цену на них можно назначить исходя из сегодняшних затрат и прибыли. Давайте, чтобы было поменьше абстракций, зададим эти цены условными, но конкретными числами.

Вернемся к нашему примеру. Семейное предприятие строит в месяц 10 гаражей, обычных, заурядных, из самых доступных материалов. Отец всем платит зарплату, и, судя по тому, что никто не увольняется, недовольных нет. Будем считать это стандартными ценами и стандартными условиями.

Проведем небольшой расчет. Итак, на нашем семейном предприятии работают девять работников (девять цехов и отделов, так как мы рассматриваем модель предприятия вообще). Первый сын (цех, отдел) — снабженец получает (условно) 500 рублей в месяц, или 50 рублей в расчете на один гараж. (Эти деньги (50 рублей) будут затем приплюсованы к стоимости всех материалов, которые поступили на предприятие с его участием, но мы упростим расчет и будем определять его зарплату как долю стоимости единицы товара — одного гаража.) Второй сын (цех) получает 10 рублей за кубометр бетона: на один гараж необходимо 8 кубометров бетона, следовательно, его зарплата как

доля в стоимости одного гаража составит 80 рублей. Третьему сыну отец платит по 90 рублей за ворота, значит, его доля в стоимости гаража — 90 рублей. Четвертому сыну отец установил ставку и платит ему 850 рублей в месяц за все перевозки и крановые работы, его доля в стоимости гаража 85 рублей. Пятому сыну отец назначил по 100 рублей за гараж. У шестого оклад в 550 рублей, его зарплата в гараж входит 55 рублями. Невесткам, работающим бухгалтером, технологом и конструктором, отец платит по 100 рублей (не забывайте, что у нас цеха и отделы), их суммарная доля в стоимости одного гаража 30 рублей. Суммарная доля зарплаты всех работников в себестоимости гаража составляет $50 + 80 + 90 + 85 + 100 + 55 + 30 = 490$ рублей. Таким образом, если каждый гараж дает прибыль 600 рублей, а зарплата работников вместе с прибылью составляет 1090 рублей, то доля прибыли в этой сумме зарплаты и прибыли достигает примерно 55%.

Теперь к зарплате каждого работника, выраженной как доля себестоимости гаража, приплюсуем его долю прибыли, для определения которой разделим 1090 рублей на 490 и умножим на составляющую зарплату данного работника, выраженную в доле стоимости гаража. Скажем, для первого сына, снабженца, $1090 : 490 \times 50 = 111$ рублей — сумма, включающая зарплату снабженца и его долю в прибыли в предприятии, иными словами, сумма, которую платит предприятие снабженцу за стандартную услугу по строительству одного гаража. Это надо понимать так. Снабженец завез на предприятие и передал по внутренним денежным документам второму сыну, третьему, четвертому, пятому и остальным щебень, цемент, песок, сталь, бензин, запчасти, оборудование и прочее в расчете на один гараж, скажем, на 2000 рублей. Если он не сделал ничего дополнительного для потребителей своего труда, то к стоимости переданных товаров добавляется 111 рублей — стандартная цена его стандартных услуг.

Второй брат изготавливает бетон и отправляет его на участок пятого брата. К стоимости материалов, в которую уже включена стоимость услуг снабженца, добавляется стан-

дартная стоимость его услуг, которая в расчете на один гараж составит: $1090 : 490 \times 80 = 178$ рублей.

Таким образом, пятый брат получает изделия, материалы и услуги от остальных братьев (кроме шестого) и невесток, суммирует их и прибавляет стандартную стоимость своего труда как долю в изготовлении одного гаража: $1090 : 490 \times 100 = 222$ рубля.

Мы проводим упрощенный расчет, но это не влияет на принцип. В итоге шестой брат получает от пятого брата для реализации гараж по цене 3488 рублей, продает его потребителю по цене 3600 рублей и получает свой доход 122 рубля.

Далее, на предприятии вводится внутренний налог, который составляет, как мы уже определили, 55% дохода. Первый брат отдаст из своего дохода $111 \times 0,55 = 61$ рубль, и в его распоряжении останется $111 - 61 = 50$ рублей; второй — $178 \times 0,55 = 98$ рублей, и в его распоряжении останется $178 - 98 = 80$ рублей; пятый — $222 \times 0,55 = 122$ рубля, и ему останется $222 - 122 = 100$ рублей; шестой — $122 \times 0,55 = 67$ рублей, и ему останется $122 - 67 = 55$ рублей. Точно так же расплатятся с отцом-командиром или с отцом-хозяйном все остальные.

В результате отец, как и обычно, получит 600 рублей прибыли с одного гаража, или 6000 за десять гаражей в месяц. Как и раньше, он выплатит налоги государству, внесет деньги в фонд развития, а дальше поступит в зависимости от того, является ли он директором государственного предприятия или владельцем предприятия. А все работники получают столько, сколько и получали. Естественно, некоторые читатели спросят: зачем тогда все это?

Но ведь мы пока рассмотрели стандартные условия, т.е. никто из работников ничего дополнительно не сделал для Дела, поэтому все и получили обычную зарплату. Рассмотрим теперь несколько иную ситуацию. Скажем, брат сбытовик сообщает пятому брату, что он нашел покупателя, который заплатит за гараж не 3600, а 4000 рублей, если в воротах будет дополнительно установлена калитка. За это шестой брат хочет дополнительно получить 30 руб-

лей, а пятому брату — 370 рублей за изготовление гаража с калиткой. Пятый брат предлагает брату, который изготавливает ворота, сделать ворота с калиткой, которые будут проданы на 370 рублей дороже, и поделить их пополам. Третий брат, однако, посчитал, что дополнительные затраты на стальной уголок, петли, замок составят 100 рублей, кроме того, дополнительная работа вся его, поэтому будет справедливо, если дополнительные деньги будут разделены так: ему 320 рублей, а пятому брату — 50.

Итак, затратив на дополнительные материалы 100 рублей, предприятие получило общий доход 4000 рублей, сумма дохода и прибыли его работников увеличилась до 1390 рублей, в том числе общий доход шестого брата (сбытовика) стал не 122, а на 30 рублей больше — 152 рубля, а его личный доход без налогов поднялся до $152 \times 0,45 = 68$ рублей вместо 55 рублей, как обычно. У пятого брата доход стал на 50 рублей больше: 272 рубля, а личный доход — $272 \times 0,45 = 122$ рубля. Третий брат из своих дополнительных 320 рублей 100 заплатил за дополнительные материалы и 20 рублей снабженцу за дополнительные хлопоты, увеличив личный доход снабженца на 9 рублей. Оставшиеся 200 рублей увеличили его личный доход на $200 \times 0,45 = 90$ рублей сверх обычных 80. Таким образом, все участники, удовлетворившие покупателя гаража — Дело, оказались им поощрены без вмешательства «бюро» и никому не потребовалось выпрашивать у отца дополнительную зарплату за созданную для предприятия дополнительную прибыль. А она существенна: если от продажи обычного гаража хозяин предприятия получает 600 рублей прибыли, то от продажи этого гаража $1390 \times 0,55 = 764,5$ рубля, то есть дополнительно 164,5 рубля, причем хозяин об этом может узнать только в конце месяца, когда будет анализировать баланс предприятия.

Есть другая возможность получить дополнительную прибыль. К примеру, пятый и третий братья научились экономить по 5% материала на каждом гараже. При бюрократической системе управления они за это в лучшем случае получат премию, если, конечно, «бюро» не найдет причины

ее не дать. А здесь, при делократическом управлении, они будут изготавливать один гараж в два месяца на сэкономленных материалах, и им в доход пойдет на двоих 2000 рублей, из них в личный доход — 900 рублей. Но если они перерасходуют 5% материалов, то потеряют такие же деньги, тоже без вмешательства начальства. Делу нет необходимости уговаривать кого-либо быть экономным.

Инженерным службам — конструкторам и технологам — также нет необходимости доказывать «бюро» свою полезность и выпрашивать премию за продукцию своего ума.

Раньше это было так. Скажем, технолог предлагал заменить часть цемента на пыль газоочисток. Предложение рассматривалось начальством, внедрялось при сопротивлении всех, кому оно доставляло лишние хлопоты, затем определялся экономический эффект и разовая премия работникам всего завода, которая редко превышала 5—10% экономического эффекта всего лишь за один год. Премию делило «бюро», и всегда безошибочно: львиную долю получали не те, кто своей головой и руками создал экономический эффект, а само «бюро».

В нашей модели технолог может предложить второму брату-бетонщику: «Я знаю, как сэкономить половину цемента. Эта услуга не стандартная, эффект составит 50 рублей на кубометре бетона, если я получу из них 20 рублей (или, скажем, 40%), тогда я это организирую». Бетонщик, естественно, поделится реальным избыточным доходом с технологом.

У конструктора также может быть свое предложение: «Я разработала новую конструкцию гаража, такую, что покупатель без колебаний заплатит за него не 3600, а 5000 рублей. Дополнительные затраты составят не более 200 рублей, а прибыль увеличится в два раза. Я хочу получить за свою работу по 100 рублей с каждого гаража». Конструктор выполнил нестандартную работу, и, конечно, ей следует заплатить за это дополнительно, поскольку каждый исполнитель дополнительно получит доход благодаря его работе. И не нужно ходить в «бюро», выпрашивать премию. В новой технике, в новой технологии будут заинтере-

сованы все. Но... будут заинтересованы не просто в новой технике, не просто в новом, чтобы пыль в глаза пустить, а только в том, что даст экономический эффект, в том, за что отблагодарит Дело.

Итак, мы делократизировали управление внутри предприятия с помощью приемов, подсказанных законами поведения людей. Дали каждому Дело, то есть потребителя его труда, а Делу дали право поощрять и наказывать исполнителя. Для этого, как видите, **вся выручка направляется навстречу технологическому процессу** и пропускается через всех исполнителей уже известным способом — введением стандартного товара или услуги с фиксированными ценами и правом покупателя и продавца (партнеров по технологическому процессу) договариваться о ценах на любые другие товары и услуги.

Выше мы рассмотрели, как делократизировать рабочего, как сделать его хозяином, «малым предприятием». Сделаем несколько замечаний, которые касаются собственно рабочих.

Их договоры между собой об изменении состава и стоимости услуг друг для друга не должны приводить к изменениям технологии, техники и качественных характеристик изделия. Это допустимо только с разрешения соответствующих инженерных служб, иначе и до беды недалеко.

Однако главное заключается не в этом. Рабочие — это наиболее мощный и наиболее реакционный слой бюрократии. Именно им чрезвычайно трудно стать хозяевами. Они, как правило, не верят начальству, не верят в его начинания и все реорганизации считают направленными против себя. Их можно понять: история учит, что до сих пор единственный способ повышения их благосостояния был связан с объединением в профсоюзы и борьбой с «бюро», с начальством, с хозяином.

В делократической системе им предлагается стать хозяевами, то есть не требовать дополнительные деньги с начальника, а заработать их своим трудом и головой. Для них это психологически трудно.

Далее, рабочие в обществе имеют минимальное формальное образование. От этого они не глупее тех, кто имеет более высокий уровень образования, но это делает их менее уверенными за рамками своей профессии, а они знают, что хозяину, каковым им предлагается стать, надо более широко смотреть на свое Дело.

Затем, от добра от добра не ищут. И в бюрократической системе есть возможность получить неплохую зарплату, при этом не вникать глубоко в Дело, не прилагать особых усилий. Зачем рабочему от этого отказываться? Зачем ему чувствовать себя неуютно среди своих же трудолюбивых и удачливых товарищей, когда бюрократизм всем платит одинаково?

При стандартных условиях внедрения новой системы доход рабочего будет еще такой же, а ответственность хозяина полная. И не многие захотят рискнуть, имея за те же деньги полную ответственность.

Вот почему я и пишу, что ввиду очевидно ожидаемого сильного сопротивления снизу **процесс делократизации управления нужно начинать исключительно сверху.**

Можно незамедлительно делократизировать частные фирмы и предприятия. Однако и здесь нужно двигаться сверху вниз: сначала реорганизовать предприятие так, что его цеха преобразуются в малые предприятия, затем провести реорганизацию участков внутри цехов. Делократизация рабочих возможна только тогда, когда сверху все будет отработано и отлажено, когда основная масса вопросов, связанных с делократизацией (многих мы даже не касались), будет решена.

У меня, к примеру, нет сомнений, что любой отрицательный пример делократизации управления рабочими немедленно будет раздут рабочими-бюрократами и использован ими в контрпропаганде. Чтобы этого не произошло, лучше не спешить и создать положительные примеры. Процесс делократизации нужно начинать с тех рабочих, которые и сегодня действуют самостоятельно, а убытки от их ошибок будут не очень велики, например станочников, слесарей-сборщиков, ремонтников, шоферов,

рабочих, индивидуально управляющих какими-либо аппаратами, машинами. Желательно, чтобы у пионеров этого дела было не очень много потребителей их труда и поставщиков, тогда они смогут сами оценивать последствия своих действий. При этом на предприятии нужно создать систему страхования и коллективной помощи на случай крупных ошибок, чтобы человек, хоть и был наказан за ошибку, но не разорен, не поставлен в безвыходное положение.

В некоторых случаях будет очень сложно создать цепочки исполнитель-потребитель. Например, когда устройства и агрегаты, которые выполняют одну технологическую операцию, обслуживаются группой рабочих — бригадой. Скажем, на транспорте, когда одна операция — перевозка груза или пассажиров на морском или речном судне или на поезде — осуществляется группой людей. Такую бригаду следует рассматривать как малое предприятие с одним хозяином, который имеет право назначать рабочим зарплату из своего дохода, принимать или увольнять их со своего «предприятия». Конечно, здесь сохраняют остатки бюрократизма, но вред от него будет минимален, так как при небольшом количестве подчиненных хозяин сможет присмотреть за Делом и за тем, как его подчиненные это Дело делают.

Надо помнить, что Дело, которому мы хотим передать власть, беспомощно перед лицом «бюро». Нужно создать гарантии, чтобы «бюро» **не смогло проявить свою власть во вред Делу.**

Поэтому, вводя стандартные товары, услуги, цены, необходимо сделать так, чтобы «бюро» впоследствии не смогло все изменить только по своей воле, необходимо, чтобы эти условия были незыблемы и действовали до тех пор, пока исполнители от них не откажутся сами. В противном случае возможна ситуация, как на одном уральском заводе.

Здесь на машине центробежного литья первые отливки получались бракованными (из белого чугуна). Трое рабочих разбивали их молотами на куски, которые отправлялись в переплав. Работа тяжелая, непопулярная, и рабочие часто менялись. Но вот на этот участок устроился прие-

хавший на заработки гуцул. Длинный, жилистый, он заказал себе специальный тяжелый молот и играючи разбивал весь брак один — выполнял работу за троих. Большая физическая сила — это тоже талант, а за талант надо платить. На заводе же поступили так, как везде: как только увидели, что гуцул зарабатывает втрое и вдобавок больше начальника цеха, втрое уменьшили ему расценки за разбитую отливку. Чтобы он зарабатывал, «как все». Гуцул обиделся и уволился. После него на эту работу не пришел ни один рабочий: при таких расценках он ничего не зарабатывал. И когда склад был забит браком, расценки снова увеличили, причем до уровня большего, чем раньше.

При делократизме «бюро» не будет заинтересовано во вмешательстве в Дело. И тем не менее, лучше надежно защитить от вмешательства начальства стандартные условия. Для этого можно, например, их утвердить совместным решением руководителей предприятия и профсоюза или любым другим способом, при котором вмешательство в стандартные условия станет невозможным.

Теперь рассмотрим, как будет поощряться Делом сама пирамида руководителей.

Тут все достаточно просто: Делом начальника является Дело, стоящее перед его подчиненными. Оно и его, и их: его — полностью, их — по частям. От того, насколько правильно он спланирует Дело, насколько точно и своевременно разделит его между подчиненными и обеспечит исполнение, зависит и поощрение от Дела. Это поощрение получают и его подчиненные, а часть поощрения каждого подчиненного — это поощрение всех вышестоящих руководителей: хорошо заработал подчиненный — хорошо заработали и они.

Давайте рассмотрим условный пример. Скажем, в цехе 16 участков, на каждом из которых работают по 30 человек под руководством мастера. Эти участки разделены на четыре объединения, каждый из них возглавляет старший мастер. Их работой руководит начальник цеха. Двадцать цехов и отделов завода возглавляет директор. Это непосредственные, линейные руководители.

У каждого рабочего на участке есть свой потребитель или потребители (Дело), и он, в свою очередь, является Дело́м для других рабочих в технологической цепочке цеха. В условиях делократических отношений годовой доход опытного рабочего, рационализатора 500 тыс. рублей (условно), доход другого, молодого, 150 тыс. рублей, и т.д.

Допустим, в цехе принято положение, согласно которому в доход мастера поступает 20% того, что заработал каждый рабочий: больше у них доход — больше и у мастера. Это — стандартное условие, меньше 20% доход мастера быть не может, а больше — с согласия рабочих, если мастер «не стандартный», то есть обслуживает своих рабочих так, что они зарабатывают больше, чем при другом мастере. Мастер никаким образом ни от кого не может получать в свой доход деньги прямо, а только опроцентованно в равной доле от дохода каждого рабочего. Положим, что общий годовой доход рабочих первого участка 6 млн рублей, значит, мастер получит 1,2 млн рублей; на втором участке 7 млн рублей, а мастеру — 1,4 млн рублей; на третьем — соответственно 5 и 1 млн рублей; на четвертом — 8 и 1,6 млн рублей.

Далее на этом заводе установлено, что в доход старших мастеров поступает 55% дохода каждого мастера. При доходе мастеров $1,2 + 1,4 + 1,0 + 1,6 = 5,2$ млн рублей доход старшего мастера составит 2,86 млн рублей. При этом мастеру первого участка остается личный доход — 540 тыс. рублей, второго — 680 тыс. рублей, третьего — 450 тыс. рублей, четвертого — 720 тыс. рублей. Пусть у второго старшего мастера цеха доход составил 2,5 млн рублей, третьего — 3,2 млн рублей, у четвертого — 2,04 млн рублей. Суммарный доход старших мастеров цеха 10,6 млн рублей.

Установлено также, что 65% этой суммы, то есть 6,89 млн рублей, поступает начальнику цеха. Тогда старшим мастерам остается: первому около 1,0 млн рублей, второму — 0,875, третьему — 1,12, четвертому — 0,714 млн рублей.

Далее установлено, что директору в доход поступает 60% дохода начальников цехов, то есть личный доход на-

чальника цеха составит 2,756 млн рублей. И, как мы говорили, из своего дохода директор завода отчисляет определенный процент начальнику главка, тот министру, а тот Председателю Госплана.

В приведенной схеме все условно: и проценты, и суммы, неучтены отчисления в прибыль завода, но эта схема объясняет принцип формирования зарплаты начальников.

Примерно такую схему мы в свое время внедрили и около трех лет опробовали на нашем заводе (потом меня уволили новые хозяева и я не знаю, уцелела ли она при них). Сейчас трудно сказать с полной определенностью, но кажется, что в условиях тогдашнего развала промышленности, когда нищающий рабочий класс озлобляется на любое начальство вообще, подобное распределение зарплаты позволяло нам ослабить антагонизм между рабочими и руководителями. Рабочие понимали, что доходы начальства жестко связаны с их собственными, что деньги, заработанные вместе, руководители не делят премиями между собой. Никто из руководителей завода не получал премий, все премии были у рабочих.

Рассмотрим результаты, которые может дать использование этой схемы. Потребителем труда рабочего почти всегда является рабочий либо некто, действующий от его имени. Потребителями труда руководителей также являются рабочие. Труд рабочих — основа финансового благополучия руководителя. Поэтому руководитель заинтересован в том, чтобы удовлетворить рабочих, заслужить их благодарность. Это становится еще одной стороной Дела руководителя. Скажем, мастер сам разработал предложение, которое повысит доход его рабочих, тогда он в принципе имеет право потребовать от них увеличить ему процент отчисления, хотя его доход и так увеличится. И рабочие в принципе могут на это согласиться. Не исключен вариант, когда рабочие пригласят на свой участок мастера с другого участка и, чтобы он согласился, предложат ему повышенный процент.

Также изменится и суть командных функций. Сами управленцы становятся просто специалистами. Если ин-

женер может выполнить проект самого дешевого моста, который не рухнет, то управленец организует его строительство самым дешевым способом. А доход они получают через рабочих: специалисту-инженеру рабочие заплатят за проект, который дал им повышенный доход, специалисту-управленцу — за организацию труда рабочих, которая тоже дала повышенный доход. Для любого исполнителя главным будет не сами по себе команды руководителя, а то, что точное исполнение его команд всеми принесет максимальный успех каждому.

В делократической системе управления экономикой у начальника нет возможности как-то материально наказать подчиненного: этим он будет наказывать и себя. У него остается одно единоличное право — уволить подчиненного, если он не способен делать Дело, но вопрос увольнения следует согласовать с потребителями труда этого рабочего, — убедиться в том, что он делает Дело неэффективно и возможна замена его на лучшего работника. А в этом заинтересованы и начальник, и потребители труда увольняемого.

Внедрение делократических принципов управления приведет к резкому изменению мировоззрения: то, что раньше казалось безусловным, превратится в пустозвонство, в ничто, а первые места займут ценности, о которых мы не догадывались и которые казались нам малозначительными.

Я как будто делаю все, чтобы объяснить пути делократизации как можно подробнее, но меня все равно не покидает чувство, что приведенного объяснения недостаточно. Поэтому для тех, кто продолжает недоуменно пожимать плечами, скажу следующее.

Во время перестройки «экономические светила» СССР, а вместе с ними и все органы формирования общественного мнения утверждали, что будущее экономики за малыми предприятиями и за их хозяевами-собственниками. Вот я и предлагаю превратить в малое предприятие каждого работающего на любом крупном предприятии. Не надо дробить крупное предприятие на десять мелких. Надо, чтобы каж-

дый работник крупного предприятия стал единоличным хозяином. Скажем, в «Форд Моторс Компани» работает 432 тысячи человек, значит, надо «Форд моторс» реорганизовать так, чтобы эта компания состояла из 432 тысяч малых предприятий, и каждым управлял единоличный хозяин.

Поскольку все тонкости делократизации управления предприятиями мы все равно не сможем рассмотреть, остановимся на сказанном и подведем принципиальные итоги. Итак, при делократизации предприятия необходимо:

— планировать не производство какого-либо конкретного продукта или деятельность, а удовлетворение внутренних потребителей предприятия, указывая в планах каждого подчиненного их Дело;

— изменить систему расчетов внутри предприятия так, чтобы вся выручка от изделий двигалась навстречу технологическому потоку и проходила (в идеальном случае) через каждого работника;

— ввести и сделать незыблемыми стандартные условия (товары, услуги, цены) для каждого работника предприятия (в идеале);

— дать возможность работникам, опираясь на стандартные условия, договариваться между собой о наилучшем удовлетворении своих потребителей;

— провести делократизацию управления сверху вниз.

А теперь о пионере делократизации в капиталистическом мире Рикардо Семлере.

РИКАРДО СЕМЛЕР

Начнем с того, что фирма Семлера, по советским масштабам, это очень маленький машиностроительный завод, правда, выпускающий очень разнообразную и достаточно сложную продукцию: «Semco производит продукцию, поражающую своим разнообразием, — насосы, опустошающие нефтяной танкер за одну ночь, посудомоечные машины, способные вымыть 4100 тарелок за час, охлаждающие устройства для кондиционеров, поддерживающие ком-

фортные условия в гигантских офисных башнях, когда жара достигает пика, смесительные аппараты, которые мешают все — от ракетного топлива до сырья для жевательной резинки, и целые бисквитные фабрики с 6000 отдельных компонентов и проводами общей длиной 25 километров». Вообще-то, такой маленький завод идеален для делекратизации своего управления, но, к сожалению, Рикардо Семлер не знал, да и не знает, ни такого слова, ни такой системы управления. Достаточно сказать, что он начал свои преобразования в начале 80-х и к их концу закончил, а моя первая книга с описанием делекратического способа управления и с описанием начала внедрения идей делекратизации в жизнь вышла в свет только в 1995 году. Тем не менее, преобразования Семлера для Запада революционны, да и их результаты по виду впечатляющи. Сам он о своих достижениях пишет так.

«Мы смогли остаться на плаву даже в худшие годы и неплохо зарабатывали в обычное время. Каждый из наших сотрудников, выпускающий в среднем товаров на 10 800 долларов в год в 1980 году, теперь производит их на сумму 92 000 долларов в год (с учетом инфляции), что в четыре раза выше среднего по стране показателя. По величине добавленной стоимости производительность труда выросла в шесть с половиной раз. Ежегодный объем продаж вырос с 4 млн до 20 млн долларов, и это при трети рабочих от первоначального количества. Да, у нас наблюдается спад по сравнению с пиком в 35 млн долларов в 1987 году (с 830 рабочими), но это все равно чертовски замечательный показатель в условиях кризисной экономики. К концу 1992 года мы располагали оборотными средствами в полугодовом объеме, без единого банковского кредита». (Из аннотации к книге следует, что в настоящее время «Семко» дает продукции на 160 миллионов долларов в год.)

Прежде всего отметим, что добавленная стоимость состоит из расходов на амортизацию основных средств производства, скорее всего, примерно постоянных, и расходов на зарплату плюс прибыль. Если производительность труда выросла в шесть с половиной раз, а зарплата оста-

вась примерно той же или росла медленно (в Семсо это именно так), то основная масса доходов от производительности труда работников фирмы — это прибыль. И эта прибыль попала в распоряжение Семлеру и остальным акционерам.

А ведь я выше написал, что не имеет значения, кто владеет предприятием, на котором проводится делократизация управления: и на том, и на другом будет получена прибыль. Но только директор государственного предприятия и владелец частного поступят по-разному: у частного эти деньги пойдут в личный доход, а директор государственного эти деньги вернет своим рабочим. Как видите, эту теорию Семлер превратил во впечатляющую практику того, как владелец предприятия, введя в управление своей фирмой даже не делократизацию, а лишь элементы делократизации, может очень хорошо заработать.

Еще момент. Рикардо Семлер по образованию юрист, а инженерное дело, как и собственно управление чем-либо, его, похоже, никогда не интересовало и не интересует. Начал он заниматься всем этим вынужденно, поскольку получил от отца маленькое предприятие, которое было единственным источником средств его существования. Вывод тут таков. Положим, на вас свалилось счастье в виде какой-то собственности на средства производства, а вы не способны и не хотите этим заниматься. Тогда возьмите Семлера в качестве примера — он фирмой не занимается, а фирма процветает. Но я, все же, не советую вам повторять именно его подвиги — он выдающийся человек, а вы, скорее всего, нет. Поэтому вам стоит просто делократизировать предприятие так, как предлагаю выше я, а не идти путем Семлера. Так будет лучше еще и потому, что он свою фирму в точном смысле этого слова не делократизировал — он не изменил систему управления, и она осталась бюрократической, но он частично парализовал бюрократов и этим заставил своих работников слушаться Дело. Он провел не радикальное, а симптоматическое лечение, которое было гораздо труднее и сложнее того, что предлагаю я.

Семлер не направил денежные потоки навстречу технологическим, а поощрение и наказание своих работников, в конечном итоге, оставил в своих руках, поэтому все под ним остались бюрократами... но он не дает им бюрократами быть!

Возникает вопрос: чем, какой теорией он в своих действиях руководствовался — чего добивался в плане управления своей фирмой? Он об этом пишет непрерывно — он добивался от работников своей фирмы «здорового смысла и демократичности».

Что касается демократичности, то она для управления чем-либо нужна, как тонущему якорь. То, что у нас считается демократией, и процесс управления — вещи несовместимые. Демократия, даже в лучшем случае, — это способ формирования власти, а не способ ее осуществления. Что же касается здравого смысла, то его у Семлера достаточно, и именно здравый смысл явился главным фактором его успехов. Но Семлеру понадобилось этого здравого смысла очень много.

Он действовал в условиях страны, в которой на непредсказуемость капитализма с его кризисами налагались идиоты правительства и безудержная коррупция. Нам, в России, это привычно — не нас таким пугать, но в Бразилии есть и фактор, нам совершенно неизвестный, — реальные профсоюзы. Мало этого, у Семлера и персонал состоял не из бесправных и безропотных таджиков без прописки, а из южноамериканцев с их темпераментом. Такой пример.

«Semco была лакомым куском. Так как компания всегда была на слуху, забастовка на одном из наших заводов получила бы широкую огласку. Второй профсоюз отправил к нам одного из своих лучших (или худших?) представителей — Хорасио Пинипу, радикала... Многие сотрудники Semco до сих пор не могут объяснить, как они позволили Хорасио уговаривать их устроить забастовку... Сев в кабину грузовика, оборудованного мощным громкоговорителем, Пинипа начал свою речь. Он оскорблял меня и старался восстановить рабочих против офисных сотруд-

ников, которые не хотели бастовать... продолжал оскорблять сотрудников, пока окончательно не перегнул палку. «Эта группа женщин в Semco... Они не делают ничего полезного, — глумился он. — Они здесь только для того, чтобы спать с менеджерами».

Лучше бы он этого не говорил. В мгновение ока примерно сорок женщин, сидевших в конференц-зале на первом этаже и слушавших выступление, выбежали во двор и окружили грузовик Пинипы. Они показывали на него пальцами, кричали и требовали, чтобы он забрал свои слова обратно. Пинипа сказал, что не собирается забирать назад эти чертовы слова. Лиа Гуэрра, импульсивная чилийка, попыталась ударить его. Женщины оттащили ее, но она продолжала кричать, что Пинипа должен выйти из грузовика и драться. А тем временем наша телефонистка Ирасема, совсем утратив над собой контроль, сбегала к своей машине и вернулась назад с пистолетом (каждый вечер ей приходилось возвращаться домой через самый опасный район города, и она чувствовала себя спокойнее, зная, что вооружена). Флор сумела убедить ее убрать пистолет...». Полагаю, что если бы в России при решении трудовых споров участники могли сбегать за пистолетом, то споры решались бы несколько по-иному. Достаточно сказать, что в России при увольнении выходное пособие составляет зарплату за один месяц, а в Бразилии — за два года.

Так что же Семлер сделал? Прежде всего, понял, что: «Бюрократия построена людьми, которые всячески пытаются доказать свою значимость для компании, особенно когда они сами сомневаются в этом. Таким начальникам приходится постоянно искать себе занятие, и они всегда все усложняют». Звучит это просто, а понять это очень сложно. Но Рикардо Семлер это понял и взял на вооружение старый, добрый лозунг Мао Цзэдуна: «Огонь по штабам!». Штаб (управленческий аппарат фирмы Semco) — это люди и изготавливаемые этими людьми документы. Вот Рикардо и начал увольнять людей и упразднять документы своего штаба по мере того, как осознавал их ненужность, — с точ-

ки зрения делегирования управления фирмой, он убирал «бюро», требуя, чтобы его работники слушались Дела, которое сам Семлер называет «здоровым смыслом»!

Руководителей Семлер убирал самым различным способом. Сначала просто увольнял (начал с того, что в один вечер уволил всех топ-менеджеров) с целью найти лучших, но затем «коварно» уволил глав отделов и никого на их место не назначил. И этим добился, чтобы подчиненные уволенных начальников организовались для работы сами. А куда им было деваться? Проблемы-то остались, решать их надо, а начальника, у которого привыкли спрашивать, как решать, нет! Пришлось каждому в обезглавленном отделе узнавать, что делать, у самого Дела.

У меня осталось впечатление, что Рикардо действовал по наитию, порою сам не понимая, как действует вводимое им новшество. Например, он с помощью геометрии довольно долго объясняет (замена пирамиды управления на круги и треугольники управления), почему он ликвидировал на фирме иерархии и почему это дало эффект.

Поясню, о чем речь. Он принял фирму с руководителями 12 должностных уровней, начиная от рабочих. В конечном итоге у него остались три уровня. Высший уровень — шесть «советников», высших руководителей фирмы, включая его, но принимающих решения совместно один раз в неделю на совещании, то есть выступающих, как один руководитель. Второй уровень — шесть-семь «партнеров» — руководителей предприятий (производств) фирмы. И все остальные в фирме, включая рабочих, — «компаньоны». Вот три уровня иерархии, и все!

Организовывают работу компаньонов тоже компаньоны, имеющие статус «координаторы». Это все остальные начальники фирмы. Не имея начальственного, иерархического положения, они, тем не менее, руководители, которые находятся между просто компаньонами (рабочими) и партнерами. Раньше в этом промежутке над рабочими была очень большая иерархия начальников всех рангов (бригадир, мастер, старший мастер, зам начальника цеха,

начальник цеха и т. д.), а теперь никакой не осталось. Только один, не имеющий начальственного статуса, координатор. Но и эти организаторы являются координаторами только в случае, если они кому-то из компаньонов нужны. Понимаете смысл преобразования? Не зная как подчинить работников не начальникам, а Делу, Семлер убрал всех начальников!

Поскольку сам Рикардо никак не объяснил, откуда взялся управленческий эффект от этой ликвидации иерархий, попробую это сделать я. Итак, Семлер убрал, к примеру, из отделов начальников — руководителей этих отделов, положим, менеджеров седьмого уровня в прежней иерархии. Их заместители, менеджеры шестого уровня, теперь вынуждены узнавать не у своего начальника, а у Дела, что делать, и всю ответственность брать на себя. Но ведь есть еще менеджеры восьмого уровня, девятого и т. д. Заместители могли спросить (посоветоваться), что делать, у них, чтобы потом, в случае получения убытков, заявить, что так сказал (посоветовал) тот или иной старший начальник и теперь он и виноват в ошибке. То есть возможность снять с себя ответственность, переложив ее на начальника, оставалась.

Но после того, как Семлер всех сделал одинаковыми в должности, ситуация изменилась, и, скажем, клерк отдела снабжения, и главный инженер завода (технический директор) оба стали компаньоны, оба координаторы и оба имеют один одинаковый голос. (Хотя зарплата у них по выполняемой работе — разная, скажем, у клерка 12 000 долларов в год, а у технического директора — 85 000). Да, клерк теоретически может спросить у технического директора, что ему делать, но даже если тот и ответит, то переложить на технического директора ответственность за ошибку клерк не сможет, поскольку они одинаковы по должности. С таким же успехом клерк может спрашивать, что ему делать, у бригадира уборщиков помещений, который тоже компаньон и тоже координатор.

Мало этого, Семлер начал выискивать тех координаторов, которые стояли над или под другим координато-

ром (по терминологии фирмы, «гоблинов») и вычищал их, заставляя переходить в рабочие, или на другую работу в своей фирме или вне ее. В итоге даже вице-президент, которого Семлер сманил к себе в Semco с большим трудом, тоже ушел, поняв, что без него уже обходятся. А оставшиеся без начальников работники теперь вынуждены руководствоваться не указаниями начальников, а указаниями Дела. Кстати, о чувстве юмора Рикардо. Поскольку людям как-то неуютно без должности, то он разрешил им в визитных карточках писать не «координатор», а любую должность, которая им понравится (само собой, оценив юмор, они этим правом не пользуются).

Семлер, помимо сказанного, сократил охрану, запретив обыскивать рабочих, разрешил выходить на работу по времени, когда удобно, в любой одежде, разрушил стены всех кабинетов, включая свой, упразднил всех личных секретарей и помощников, включая своих, убрал все виды контроля за служащими, заменив его самоконтролем. Мало того что служащие являются на работу, когда им удобно, так еще и могут полдня читать газету. Короче, на своей фирме Семлер устроил бюрократии такую Варфоломеевскую ночь, что только за это перед ним можно снимать шляпу. Как следует из книги, он сократил численность «белых воротничков» на 75% (по другим данным — на 60%), а если из его слов хотя бы немногие соответствуют действительности, то внешний вид компании должен приводить в ужас любого менеджера — в Semco начисто отсутствует то, что «правильные менеджеры» считают дисциплиной.

Но продолжим об ответственности. У бюрократа есть и еще одна штука, с помощью которой бюрократ снимает с себя ответственность, — инструкция. Семлер и тут произвел капитальный погром, понимая, что для бюрократов покушение на инструкцию равносильно свержению богов. «Мы проявили осмотрительность, так как не хотели волновать и без того нервную команду. Грандиозного объявления нашего решения не последовало. За следующие три-

четыре месяца мы просто изъяли всю нашу процедурную документацию. Ни с кем особо не советуясь, то же самое мы проделали с документами об организационной структуре компании. Люди спрашивали нас время от времени, когда появятся новые директивы. В конце концов некоторые начали подозревать, что обновленный вариант и вовсе не появится, и стали интересоваться, почему. И только тогда мы сделали громкое заявление о замене письменных правил здравым смыслом».

Семлер в зародыше подавлял привычку делать что-либо только потому, что так сказал или когда-то написал начальник. Делать нужно только то, что сегодня требует Дело, повторю, по Семлеру, это «здравый смысл».

Мало этого, Семлер принял меры, чтобы бумаги заново не наплодились, а «дурь каждого видна была». Отдам ему должное — он четко понимает сущность бюрократа: «Бюрократия построена людьми, которые всячески пытаются доказать свою значимость для компании, особенно когда они сами сомневаются в этом. Таким начальникам приходится постоянно искать себе занятие, и они всегда все усложняют». Соответственно, «... в Семсо появился новый тип документа: заметка с заголовком. Он всегда состоит из одной страницы, причем главный вывод (ключевая информация) содержится в самом начале, а ниже приведены еще несколько абзацев, кратко поясняющих суть; вы можете прочитать их, если хотите узнать больше. Все наши бумаги: наброски, письма, отчеты и даже исследования рынка — имеют ограничение по объему — не больше одной страницы.

Это не только позволило снизить объем никому не нужной канцелярской работы. Отпала нужда в частых совещаниях с целью разъяснения смысла непонятных сотрудникам документов. Краткость дорогого стоит. Чем длиннее сообщение, тем больше риск его неверного толкования. Само собой, людям пришлось привыкать к новому порядку, и поначалу им, бывало, приходилось переписывать служебные записки по пять и даже десять раз, прежде чем они научились выразить свои мысли».

И, наконец, сколько же Семлеру нужно было иметь самообладания и мужества, чтобы не просто понять, что нынешняя компьютеризация — это способ плодить бюрократию, плодящую исключительно информационный мусор, но и открыто выступить против! Семлер это сумел!

«В течение месяца мы ликвидировали компьютерные терминалы и в других подразделениях, а наша центральная ЭВМ была разобрана. У нас больше нет всех этих программистов и операторов; мы ликвидировали департамент по информационным технологиям и выбросили генеральный план компьютеризации. Мы предоставили всем нашим техникам возможность зарабатывать на жизнь в другом месте, откинулись на спинки кресел, расслабились и свободно вздохнули. В манере, типичной для Semco, любой, кто считал, что ему нужен компьютер, шел в магазин и покупал его. Что бы человек ни считал необходимым, нас все устраивало. Выгода состоит в том, что люди учатся управлять всем сами. Наши мучения, связанные с созданием компьютерной системы, совместимой с другими, закончились. Кое-кто из сотрудников продолжает работать на своем компьютере — и ладно». Если вы вдумаетесь в то, что Семлер делал, то поймете, что он в зародыше подавлял привычку считать, что изготовление бумаги само по себе уже является полезным делом. Если это не дает прибыли компании, то это дело бесполезное — прекратить! Производящих эти бумаги либо занять полезным делом, либо сократить!

Я писал выше, что для делегирования управления «необходимо создать условие, при котором Дело бы благодарило и наказывало каждого исполнителя. А Дело не назначает оклады, не устанавливает премии. Оно благодарит всей своей стоимостью». До благодарности всей стоимостью Семлер не дошел, но на Semco желающим не назначают оклады, а они их устанавливают себе сами! Правда, звучит это красивее, чем выглядит.

«До того как они говорили нам, сколько хотят получать, мы просили их обратить внимание на четыре крите-

рия: сколько, по их мнению, они смогут заработать в другом месте; сколько получают другие сотрудники Semco с аналогичными обязанностями и навыками; сколько зарабатывают их друзья с похожим образованием и опытом; сколько им нужно на жизнь. Чтобы помочь им с первыми двумя критериями, мы раздали им данные по зарплате в Semco, а также обзоры по всей стране, подготовленные ведущими консалтинговыми агентствами Price Waterhouse и Coopers & Lybrand. Ответы на оставшиеся вопросы они должны были найти сами. Затем они принимали решение, сколько им должны платить. Без всяких проблем».

Тем не менее, пусть пока это еще и не Дело, но это уже и не начальник назначает тебе поощрение.

Я не могу пересказать эту интересную книгу Семлера, но остановлюсь еще на одном моменте. Когда он убирал людей, плодящих ненужные бумаги и требующих выполнять ненужные для Дела действия, то полезность этого понятна без слов. Но ведь он сократил и полезных начальников! Вот, скажем, отдел снабжения, в нем начальник и шесть заместителей. Все проблемы снабжения приходят к начальнику, а он делит их между заместителями: первый обеспечивает тем, второй — этим и т. д. И вот его нет — что заместителям делать? Требуется ящик болтов — кому из них его закупать? Каждому? В вопросах управления без руководителей не обойдешься! И Семлер таких руководителей учредил — это совещания соответствующих специалистов (Семлер называет их «командами»). То есть шесть замов бывшего начальника отдела снабжения организуются в команду, и все вопросы, которые решал их прежний начальник, решают сами путем договоренности между собой. Это пока слова. Я навидался этих совещаний бюрократов и гарантирую, что они до потери сознания будут доказывать, что этот ящик болтов не их обязанность, и в результате такого совещания фирма должна остаться без болтов. Но ведь у Семлера не остается!

Ярким примером совещания бюрократов являются парламенты — сборища безответственных болтунов.

У Наполеона, насмотревшегося на них, хватило ума только на то, чтобы разогнать французский парламент, да сказать фразу, обогатившую мировую сокровищницу афоризмов: «Коллективная ответственность — отсутствие всякой ответственности!». Наполеон не сумел сделать команду французского парламента ответственной, а Семлер сумел сделать ответственными команды своих специалистов! Объяснить, как он это сделал, не просто, поскольку он возложил на свои команды не явно просматриваемую материальную, а тяжелую моральную ответственность, которую, кроме того, сложно увидеть.

Во-первых, он сделал «прозрачными» и зарплаты всех руководителей (включая свою), и финансовый итог работы компании. Выглядит это как заигрывание перед рабочими и профсоюзами, что, отчасти, так и есть.

Во-вторых, Семлер частью прибыли делится со служащими, поэтому все они интересуются финансовыми итогами, чтобы узнать, сколько им причитается с прибыли. Выглядит это как материальная заинтересованность служащих работать, что, по сути, так и есть. Но из этой информации становится известно, по вине какого подразделения или служащего фирма прибыль не получила. Скажем, из-за отсутствия ящика болтов.

В-третьих. В Semco практикуется интересная форма зарплаты, так сказать, отложено-премиальная, сам же Семлер называет ее «рисковой». Если у работника установленная зарплата в 1000 долларов, то он по желанию может получать ее ежемесячно вне зависимости от итогов работы фирмы, а может согласиться получать только 750 до окончания полугодового планового периода. («Нет, я не выпускник Российского университета дружбы народов им. Патриса Лумумбы...» — оправдывается Семлер, но: «что касается планирования, мы в конечном счете оставили лишь два документа: полугодовой и пятилетний планы. Да, я помню доводы против пятилетних планов: Советский Союз использовал их, и посмотрите, чем это закончилось. Но когда мы смотрим на пять лет вперед, у нас есть возможность спро-

сить себя, хотим ли мы присутствовать на конкретном рынке, должны ли мы отказаться от какой-то продукции, нужен ли нам новый завод, и прочие подобные вопросы. Поэтому пятилетний прогноз жизненно важен»). Если прибыль не получена, то у такого работника зарплата так и останется 750, но если план выполнен, то ему делают перерасчет зарплаты исходя из 1500 долларов в месяц, и выплачивают недополученное. Выглядит такой способ зарплаты, как пополнение оборотных средств компании за счет зарплаты служащих, что, отчасти, так и есть.

Наконец, «Семко» очень небольшая компания (в середине 90-х — 300 человек), поэтому там все друг друга знают.

Но что дает вышеперечисленное, взятое все вместе, в плане коллективной и личной ответственности? Представьте, что вы один из снабженцев, и на своем совещании вы не договорились, кому заняться ящиком болтов, и из-за этого фирма не выполнила план. Кем вы, снабженцы, станете на фирме? Бандой уродов, которая не только себе не дала получить из прибыли добавочные деньги к зарплате, но лишила этих денег и тех, с кем каждый день обедаете и пьете кофе, более того, лучших в компании лишила и половины заработка. Как вы будете людям в глаза смотреть?

Еще. В Semco каждые полгода подчиненные оценивают начальников. Для делократии это дело пустое, но поскольку на Semco остается бюрократическая система управления, то опросный способ воздействия на начальников снизу — от Дела — уже имеет смысл, поскольку, если начальник получит от подчиненных менее 70%, то ему надо увольняться. И если выяснится, что из-за твоей лени фирма не получила прибыль, то тебе же никто эти 70% не даст!

Пусть и не простым путем, но Семлер нашел то, чего не смог найти Наполеон, — способ создания коллективной и личной ответственности. Эта ответственность и является причиной того, почему сотрудник Semco может явиться на работу, когда солнце уже в зените, и начать рабочий день с чтения газет. Этот работник, к примеру, обеспечивает организацию производства и поставку в порты запчастей для

ремонта судов. Все это делается: запчасти поставляются, ремонты идут, новых заказов пока нет, новых идей тоже. Фирма по его вине убытков не несет, начальников нет, так перед кем ему изображать трудовой энтузиазм?

Должен сказать, что если бы Семлер производил делегирование фирмы осмысленно, то ничего из вышесказанного ему не пришлось бы придумывать — и лишние звенья, и лишние уровни иерархии управления упразднились бы автоматически, и лишних документов никто бы не писал. Короче, ничего из того, что он сделал, делать бы не пришлось — это бы сделало само Дело. Но это, конечно, не умаляет заслуг Семлера.

Необходимо сказать и о самом главном отряде бюрократии на фирме «Семко» — о рабочих.

В своей книге «Законы власти и управления людьми» я писал в предисловии: «...существует два управленческих взгляда на подчиненных. По традиционному «старому» или «военному» взгляду на человека, как работника, — это объект, способный к творчеству и собственным решениям. А по современному, и все более внедряемому в практику взгляду, — это организм, который не способен принять правильное решение, и поэтому он обязан действовать строго по инструкции». К чести Семлера, он перестал смотреть на рабочих как на организмы, приданные конвейеру. Несмотря на поточное производство, он разломал конвейер и создал из рабочих бригады, которые создают изделие от начала до конца и вывозят его на склад. Соответственно, в бригадах рабочие обязаны иметь несколько специальностей и работать в зависимости от конкретной операции — на станке, или на сборке, или на погрузчике. Конвейерный способ производства более эффективный, — это правило. Не буду разъяснять организационно-производственные причины, по которым на фирме Semco более эффективным явилось исключение из правила — уничтожение конвейерного производства. Тут главное другое — Семлеру потребовались рабочие-творцы, а не организмы, и к нему многие рабочие перешли не из-за денег, а именно

по этой причине — он дал им возможность творить. (Семлер утверждает, что когда дает в газете объявление о вакансии, то получает до 2-х тысяч заявлений.) Между прочим, не начальники, а сами рабочие и принимают к себе в бригады дополнительных рабочих — страхуются, чтобы к ним случайно не попал организм, от которого потом придется избавляться.

В любом случае, у Семлера в фирме были уже готовые предприятия — рабочие бригады, а я писал выше, что задача делократизации, превратить каждого работника в хозяина — в самостоятельное предприятие. Создавая из рабочих бригады, Семлер сделал мощный шаг на пути делократизации, но только один шаг. А дальше он начал делить свое предприятие, то есть выделять эти бригады рабочих в отдельные от его фирмы заводики, работающие на Semco, но уже как юридические лица. Жаль!

Тем не менее и то, что сделал Рикардо Семлер, — революционно! Что интересно, в деловом мире формально это так и оценивается, но что следует из этой оценки? Ведь дальше сообщается: «Ни одна из компаний, пытавшихся внедрить отдельные части практики Semco, увы, не преуспела и не получила столь блестящих результатов».

Оцените комизм ситуации. Семлер в своей фирме практически не работает — она работает без него, причем чрезвычайно успешно, посему считать причинами ее достижений его личное участие нельзя. Результаты работы Semco — это достижения не гения Семлера, а простых менеджеров Semco, тем не менее менеджеры других фирм эти достижения повторить не могут! В чем дело? Сам Семлер только констатирует этот факт, но никак его не объясняет. А объяснение простое.

Семлер — единоличный хозяин (у него 51% акций Semco), над ним нет «бюро», нет начальников, которые поощряли бы и наказывали бы его за то, как он делает Дело. Он подчиняется только Делу — он делократ по своему положению. И он, естественно, может провести делократизацию управления под собою.

А предлагает он свою систему бюрократам — менеджерам, которых поощряет и наказывает «бюро», то есть либо старшие менеджеры, либо акционеры.

Вот Семлер в ходе своей работы насвершал ошибок, повлекших убытки, но сам себе эти ошибки и убытки простил. А кто простит убытки и ошибки менеджерам, пытающимся внедрить его опыт? Акционеры? А если не простят, а выгонят с работы? Уже это причина, по которой этих менеджеров не заставишь совершать никаких революций. И именно поэтому они не перенимают систему Семлера, а только имитируют «внедрение элементов», чтобы отчитаться в этом перед своими начальниками. А от такой имитации толку, естественно, нет.

Мало этого. Подавляющее большинство тех, кто приезжает в Semco знакомиться с системой Семлера, — это те, коллег которых Семлер на своей фирме сократил, а их должности упразднил. По сути, Семлер предлагает этим менеджерам купить у него веревку, на которой им надо повеситься. Нужно быть большим оптимистом, чтобы надеяться, что такой товар будет иметь успех на рынке.

Это причина, по которой я свою книгу «Законы власти и управления людьми» посвятил не только тому, как делегатизировать управление, но и как успешно работать при бюрократической системе управления. Сделал это, чтобы книга была полезна менеджерам хотя бы в этом качестве, если уж они не способны осуществить делегатизацию. А с делегатической системой управления они могут познакомиться для общего развития.

* * *

Так, что же у нас в сухом остатке?

Можно ли успешно руководить, не работая? Можно, но, разумеется, только хозяину. Причем такому, как Семлер, которому сама по себе деятельность фирмы не интересна — в жизни ему интересно другое, так уж получилось. Фирма не интересна ему, возможно, потому, что Semco не он создал, а его отец.

Уверен, что для других хозяев предприятий, наоборот, именно работа их фирмы может быть самым интересным и увлекательным делом в жизни.

Таким образом, если ограничить только работниками экономики круг тех, кому выгодна делекратизация управления, то делекратизацию нужно внедрять единоличным владельцам фирм и тем менеджерам, которые, во-первых, уверены в своих способностях и интеллекте, и, во-вторых, сумеют заинтересовать идеей делекратизации акционеров.

Короче, тем, кому скучно в этой тупой жизни и хочется сорвать с неба хотя бы одну звезду.

Понятно, что остальным менеджерам пока и при бюрократическом управлении, как говорится в «Песне о Соколе» А.М. Горького, будет «тепло и сыро».

Вместо послесловия

ТО, ЧТО НУЖНО

Кто умеет, тот работает, кто не умеет, тот учит, как работать, — в этих словах очень много истины.

В связи с этим у читателей должен возникнуть вопрос ко мне — если ты умеешь управлять как-то там делократически, то почему не управляешь? Почему нас учишь?

Потому, что я сейчас, и уже достаточно давно, занимаюсь делократизацией России — созданием организации, которая бы эту делократизацию в России провела. Делократизацию (разбюрокрачивание), как вы поняли, надо начинать с высшей власти, в случае государства — с законодателей и с президента, раз уж это чудо у нас есть.

А для этого, как вы уже должны понимать, нужно начинать с вопроса: что является Делом высшей власти государства?

Для какого Дела мы ее избираем?

Оставлю в стороне принципиальные и обобщающие рассуждения и сразу дам вывод: высшая власть народу нашей страны (да и любому народу) нужна для того, чтобы народ из года в год жил лучше.

Тот, кто с этим выводом не согласен, пусть докажет сам себе, что население избирает высшую власть для того, чтобы жить хуже и хуже...

Исходя из этого Дела, делократизировать высшую власть России нужно при помощи вот такого закона.

ЗАКОН

«О суде народа России над Президентом и членами Федерального Собрания Российской Федерации».

1. Цель Закона

Статья 1. Целью Закона является предоставление народу Российской Федерации возможности поощрить и наказать Президента и членов Федерального Собрания и тем заставить их обеспечить народу конституционную защиту и улучшение жизни.

2. Преступление и подвиг

Статья 2. Ухудшение жизни народа без веских причин является преступлением против народа, улучшение жизни — подвиг.

3. Преступники и герои

Статья 3. По данному Закону (статья 2) Президент и все без исключения члены Федерального Собрания РФ объявляются преступниками или героями в зависимости от результатов своего правления.

4. Признание преступления или подвига

Статья 4. Признание преступления или подвига Президента и членов Федерального Собрания совершается судом народа над ними. Каждый избиратель выражает свою волю в этом вопросе на основе только своего собственного убеждения относительно вины и заслуг власти России.

Статья 5. Суд народа над Президентом проводится в момент выборов нового Президента, суд народа над членами Федерального Собрания проводится в момент выборов новых депутатов в Государственную Думу.

Статья 6. В момент выборов каждый избиратель, пришедший на избирательный участок, вместе с бюллетенем

получает проект вердикта сменяемому Президенту (Федеральному Собранию). В вердикте три пункта: “Достоин благодарности”, “Заслуживает наказания” и “Без последствий”. В ходе тайного голосования избиратель выбирает вариант своего решения.

Статья 7. Если более половины зарегистрированных избирателей решат: “Заслуживает наказания”, то бывший Президент после выборов нового Президента и все члены бывшего Федерального Собрания после выборов в Государственную Думу объявляются преступниками.

Если более половины зарегистрированных избирателей решат: “Достоин благодарности”, то Президент и все члены Федерального Собрания объявляются героями.

Если большинства от числа зарегистрированных избирателей по одному из этих решений не будет, то решение народа считается одобрительным без отличия (“Без последствий”).

5. Наказание и поощрение

Статья 8. Преступник-Президент и преступники-депутаты Государственной Думы в течение двух недель после вступления новой власти в свои права арестовываются органами МВД и помещаются в места заключения на срок, равный их фактическому сроку пребывания в осужденном органе власти.

Члены Совета Федерации отбывают наказание после своих перевыборов в регионах.

Статья 9. Исполнение приговора может быть:

— отсрочено, если Президент или депутат Госдумы вновь избран, а у члена Совета Федерации не истекли полномочия в регионе;

— отменено, если Президент или член Федерального Собрания с отсроченным приговором на новом суде получит вердикт “Достоин благодарности”;

— сокращено наполовину, если Президент или член Федерального Собрания с отсроченным неотбытым приговором получит вердикт “Без последствий”.

Наказания по приговору суда народа суммируются.

Статья 10. Если избиратели примут решение “Без последствий”, то члены высших органов власти РФ, не имевшие ранее наложенных наказаний, покидают свои должности без последствий для себя.

Статья 11. Если суд народа признает работу Президента и (или) членов Федерального Собрания “Достойной благодарности”, то все, не имеющие неотбытых наказаний по данному Закону, становятся Героями России со всеми правами и льготами, дающимися этим званием.

6. Время действия Закона

Статья 12. Преступление по данному Закону не имеет срока давности. Референдумом по вновь открывшимся обстоятельствам может быть снова представлена на суд народа власть прошлых созывов и выборов и, по получении от народа другого вердикта, либо реабилитирована, либо лишена званий, либо наказана, либо награждена.

7. Неотвратимость действия Закона

Статья 13. Лица, признанные виновными по данному Закону, не подлежат амнистии или помилованию.

Статья 14. Уклонение от суда народа или исполнения его приговора — особо опасное преступление, караемое смертной казнью.

Статья 15. Если Президент и члены Федерального Собрания, подлежащие суду по данному Закону, попробуют путем любых ухищрений уклониться от суда народа, то через два месяца после истечения конституционного срока суда они становятся преступниками и подлежат немедленной казни.

Статья 16. Если Президент или отдельные члены Федерального Собрания попытаются избежать положенного судом народа наказания, то они обязаны быть разысканы и казнены, где бы они ни находились.

Статья 17. Если исполнительные органы власти России по любым причинам не приведут в исполнение приговор по статьям 14 и 15 настоящего Закона, то обязанность приведения приговора в исполнение ложится на каждого гра-

жданина России и ее иностранных друзей. Им дается право в отношении этих преступников и их пособников действовать самостоятельно, любыми способами и в любой точке земного шара.

Статья 18. Гражданин России, приведший самостоятельно в исполнение приговор по статьям 14 и 15 Закона, становится Героем России по этому Закону без каких-либо дополнительных представлений и указов. В отношении иностранных друзей России, а также в отношении тех, кто совершил казнь пособников преступников, вопрос о конкретной награде решается в каждом отдельном случае, но она должна быть не ниже, чем вторая по значению награда России.

8. Незыблемость Закона

Статья 19. Данный Закон принимается на референдуме и не может быть впоследствии изменен иначе, чем всенародным решением.

* * *

Этот проект является конкретным техническим способом учреждения делократического управления высшей властью страны и, в целом, должен быть понятен читателю этой книги. Кроме этого, проект публикуется в каждом четном номере газеты «Дуэль», газеты, пожалуй, наиболее умных читателей России, и обсужден со всех мыслимых и немыслимых сторон и ситуаций своего применения. Поэтому я могу сразу ответить на те вопросы, которые, вероятнее всего, возникнут и у читателей этой книги.

Чаще всего целью этого закона видят месть избирателей своей власти. Это неправильно. Заложённое в законе наказание имеет целью предотвратить ситуацию, при которой избиратели накажут власть. Цель — заставить власть делать то, от чего жизнь большинства народа улучшится. Если она этого не сделает, то наказанием ничего не отомстишь и ничего не исправишь, даже если повесишь президента и всех депутатов. То есть это закон для того, чтобы улучшить власть, а не для того, чтобы дать населению выплеснуть свою злость и неудовлетворение.

Далее обычно идут утверждения, что такого суда народа над властью нигде нет, следовательно, и нам не надо. (Это обычный образ мысли бюрократа — раз в инструкции не записано, значит, «низзя»! Только для нашей забюрокраченной интеллигенции инструкциями является пример «цивилизованных стран» или суждения какого-либо официального, модного мудреца. Причем, зачем и почему в других странах так, а не иначе, почему и в связи с чем мудрец высказывался, бюрократ не понимает и боится понять, так как в этом случае ему придется думать самому и ответственность за результат раздумий — решение — брать на себя.) Между тем избиратели судят свою власть уже сотни лет, в том числе ныне судят ее и в России. Только мало кто обращает на эти суды внимание.

Ведь чем являются выборы, как не судом? Причем для избирателя это очень тяжелый суд, поскольку приходится судить, какой из котов в мешке (неизвестный ему в деле кандидат) лучше. А по предлагаемому закону суд гораздо проще: избиратель вспомнит свою собственную жизнь за эти четыре года, оценит, улучшилась она или нет, и вынесет свой приговор, как и полагается судье, на основе собственного убеждения в виновности власти или в ее заслугах.

Особо изощренные полагают, что по этому закону в Думу могут пойти негодяи, которые обворуют Россию, затем отсидят свои четыре года и уедут на Канарские острова к украденным деньгам. Такие читатели не понимают того, что мигом поймет любой кандидат в депутаты, — по закону наказание следует только за плохое управление страной. А если ты совершил у власти еще какое-то преступление, то за четыре года в тюрьме из тебя следовательно вытянут все — и сколько украл, и где спрятал, и с кем в доле. В результате и деньги вернешь, и получишь 20 лет, радуясь, что не расстреляли.

Те, кого акушерка при родах перепугала на всю жизнь, ужасаются, что по этому закону уклоняющегося от суда или наказания представителя власти обязан убить каждый гражданин. Но ведь это предупреждающая мера, она и вводится для того, чтобы такого никогда не случилось, чтобы ни один мерзавец не вздумал шутить с народом России.

И, наконец, те, кто себе на уме, заявляют, что при таком законе никто не станет выдвигать свою кандидатуру на выборах. Этот вопрос некорректен и на него надо отвечать так: «Не говори за всех. При этом законе ни ты, ни такие как ты, во власть не пойдут. Но ведь это и прекрасно! Зачем же нам во власти глупые, болтливые и безответственные люди? При таком законе во власть пойдут только те, кто знает, как сделать так, чтобы жизнь большинства населения России неуклонно улучшалась. И такие люди у России есть».

И они действительно есть, ведь в России не одна интеллигенция живет. В ней миллионы людей, которые прежде чем дать обещания, обдумывают и намечают план его исполнения. Именно благодаря этим людям жизнь в России еще теплится — еще не все заводы стоят, еще не все города заморожены, еще не все поля заросли сорняками. Этим людей не показывают по телевизору, поскольку они не «лабухи» или болтливые «ученые», но они делали и делают Дело, исполняют они и Дело управления Россией так, чтобы народ был ими доволен.

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	6
Глава 1. Кошмар менеджера	20
Глава 2. Система Донского	117
Глава 3. Руководить не работая?	246
Вместо послесловия. То, что нужно	345

Массово-политическое издание

Юрий Игнатьевич Мухин

**ДЕЛОКРАТЫ.
ВОЗМОЖЕН ЛИ РУССКИЙ ПРОРЫВ?»?**

Редактор О.В. Селин

ООО «ТД Алгоритм»

Оптовая торговля:

ТД «Алгоритм» +7 (495) 617-0825, 617-0952

Сайт: <http://algorithm-izdat.ru>

Электронная почта: algorithm-kniga@mail.ru

Сдано в набор 02.11.16. Подписано в печать 15.11.16.

Формат 84x108 1/32.

Печать офсетная.

Печ. л. 11 Тираж 1500 экз. Заказ №