**Магия Трех Сил или о правильном целепостроении**

Андрей Сенов, менеджер по развитию

ООО «Исследовательско-консультационаня фирма «АЛЬТ»

Вещи связаны между собой. Мы строим систему целей своего предприятия – от видения и миссии компании до текущих задач подразделений. И все чаще понимаем, что наши цели не могут существовать в отрыве от целей и задач макроэкономической среды, в которой работает компания. Социальные изменения, политические процессы, мировые и государственные катаклизмы – все это неизменно докатывается и до нашего «маленького офиса».

Отсюда следует не только тот факт, что нам необходимо учитывать макроэкономические факторы, как факторы среды. Отсюда следует, что и мы из своего «маленького офиса» можем влиять на макроэкономические процессы. И должны это делать. Ведь что такое макроэкономический процесс, как не кумулятивный эффект движения многих «маленьких офисов»? Значит, мы должны уметь видеть связь между общим кумулятивным эффектом и движениями нашего маленького офиса. Не такой уж он и маленький, в конце концов. Ведь вещи связаны между собой.

Есть красивые теории, оперирующие большими и сложными понятиями. И макроэкономика тому не исключение. Но, чтобы понять предмет «на пальцах», часто приходится использовать более простые образы. Как раз такой примитивный, не научный подход к моделированию макроэкономических процессов мы и хотим предложить.

Почему у нас в России такие законы, что их практически невозможно выполнять? Почему у нас такие налоги, что их практически невозможно платить? Почему у нас такие банки, что небольшой фирме в них практически не взять кредит? Почему так много «пассивных» компаний среди наших контрагентов и партнеров? Где та деловая инициатива, о которой пишут в толстых американских книжках? Кто же за все это ответственен, и что делать?

Говорят – Государство. Что же, дескать, чиновники издают такие законы и все никак не включают зеленый свет? Ведь включи зеленый свет – и выльются на улицы широкими шеренгами предприниматели и понесут знамя нашей Отчизны прямиком к светлому будущему. Но, конечно, не все так просто.

Попытаемся и мы ответить на вопросы «Кто виноват» и «Что делать».

Что нас отличает от собратьев по разуму в Западных странах? У них как-то все более устроено. Инфраструктура развитая, граждане сознательные, государство доброе, бизнес белый и пушистый. Таким образом, если говорить наиболее обще, наша российская проблема – это недостаточное развитие бизнес-среды. В течении последних десятков лет мировое бизнес-сообщество консолидируется. Становится более цельным, туго взаимосвязанным. Тут и глобализация рынков, и открытие границ, и смешение культур. И с глобальной точки зрения именно в этом вселенском процессе объединения Россия и отстает от западных стран. Внутри России участники бизнеса разобщены и пока еще плохо понимают друг друга.

Так мы определились, откуда мы идем и куда хотим придти в бизнесе. От раздробленности к объединению. Теперь поймем, из кого состоит бизнес-сообщество. Очень крупно:

во-первых, это производственные, торговые и сервисные компании; кратко – Компании;

во-вторых, это коммерческие финансовые институты; для краткости – Банки;

и, в-третьих, это вся система государственной власти, контактирующая и влияющая на Бизнес; кратко – Государство.

И так - Компании, Банки, Государство. Теперь, для того чтобы понять эту троицу во взаимосвязи, обратимся к не хитрому примеру.

Представим себе брусок. Деревянный кубик, лежащий на столе, к кубику привязана веревочка. Вот мы тянем за веревочку, и брусок скользит по столу. Что же происходит? Вспомним школьную физику.

Мы тянем за веревочку с некоторой силой – это одно. Между бруском и столом есть сила трения, которая мешает нам тащить брусок. Это другое. Брусок обладает массой, и сила веса прижимает брусок к столу. Это третье. Итого три силы – натяжение веревочки, трение и вес.

Подойдем теперь к бруску философски. Какие из указанных трех сил нам, тянущим брусок, полезны? А какие силы, наоборот, помеха? Придется определиться с целью. Зачем мы тащим брусок? Чтобы переместить его с места на место. Нам нужно освободить место, где брусок лежал и переместить его в новое место.

И вот мы его тащим. Понятно, что первая сила, - та, с которой мы тянем за веревочку, нам полезна. Не было бы ее, брусок остался бы на месте. А мешает ли нам сила трения? Вроде как, да. Но представим, что нет силы трения. Стол, на котором лежит брусок, полит маслом. Но тогда, дергая брусок за веревочку, будет практически невозможно остановить его в выбранном месте. Без трения брусок будет проезжать дальше и падать со стола на пол. Мы не сможем выполнить нашу цель – переместить брусок в заранее выбранную точку. Значит, без трения тут не обойтись. А если бы не было веса? Если бы мы таскали брусок за веревочку в падающем лифте, смогли бы мы совершить задуманное до встречи с землей? Опять нет! Если все, что нам доступно, это дергать брусок за веревочку, то и без веса мы не смогли бы переместить брусок. Без веса брусок начал бы парить над столом от малейшего неточного движения или толчка. В отсутствии веса брусок утрачивает само понятие «лежать на столе».

Что же получается? Для успешного претворения в жизнь простой цели – перемещения бруска с места на место – нам требуется обязательное присутствие трех сил:

- положительной силы, с которой мы тянем за веревочку;

- отрицательной силы, силы трения;

- и третьей, нейтральной силы, - веса.

Заметим, что нейтральная сила, сила веса бруска, заставляет встречаться первые две силы – положительную и отрицательную. Вес прижимает брусок к столу и поэтому движение бруска сопровождается трением.

Возьмем на себя смелость утверждать, что именно таков в первом приближении механизм любого действия. А задача действующего – найти указанные три силы и заставить их работать. Тогда «брусок поедет».

И вот мы снова о Бизнесе. Кто здесь положительная сила? Ясно, что это Компании. Которые худо-бедно, но куда-то копают и через различные Союзы и Ассоциации пытаются доносить свою инициативу остальным участникам процесса. Среди троицы «Компании, Банки, Государство» Компании со своим предпринимательским порывом первичны. Не было бы их, не было бы Коммерческих банков, не было бы Государственного влияния на бизнес. Ведь не было бы Бизнеса. Компании «тянут брусок».

Есть Государство, которое мешает Компаниям жить. С налогами, с регламентацией, с надзором. Государство – это сила трения, отрицательная сила.

И есть Банки. Это сторонняя по отношению к первым двум сила, тянущая в свою, третью сторону. Банки делают бизнес-процесс возможным, обеспечивают движение финансовых средств.

Чему учит нас пример с бруском?

Первая мысль банальна. Каждая из трех сил – Компании, Банки и Государство необходимы для успешного экономического развития страны. Причем это развитие происходит именно благодаря одновременному действию всех трех сил.

А вот вторая мысль, нам кажется интересной. Для того, чтобы «брусок ехал», три силы должны встречаться. А в России это происходит плохо. Нет общего языка у Государства с рядовыми Компаниями, у Компаний с Банками, у Банков с Государством. Ответственность за налаживание связей, общего языка между всеми тремя институтами нельзя возлагать на Государство. Ведь Государство - одна из трех сил в процессе. И она может тянуть только в свою сторону, не помогая ничем оставшимся двум институтам. В этом ее природа, как силы. То же касается и Компаний и Банков.

Ну и что же делать, если ясно, что никто не виноват? Мы утверждаем, что надо связывать свои текущие, частные задачи с глобальными макроэкономическими целями. Надо выходить из «маленького офиса» и становиться активным участником большой игры. Тогда наша Компания, Банк, конкретное подразделение Госаппарата, неизбежно будет увлечено центробежными течениями и три силы, встретившись вместе, произведут чудо Действия.

Приведу частный пример нашей компании – Исследовательско-консультационной фирмы «АЛЬТ». Даже не всей фирмы, а одного ее подразделения – Направления Экономического Анализа. В рамках этого направления консультанты проводят учебные семинары-практикумы по финансовому и инвестиционному анализу, рассчитанные на специалистов с опытом работы. И разрабатывают компьютерные модели для оценки и экспертизы инвестиционных проектов, финансового анализа предприятий, финансового планирования. Нашими клиентами являются не только финансово-экономические специалисты предприятий, но и сотрудники кредитных подразделений банков, и сотрудники экономических подразделений органов государственной власти. Всего более 1500 организаций.

Специфика указанных продуктов ИКФ «АЛЬТ» заключается том, что рынок по ним находится в стадии формирования. Специалисты во многих организациях просто еще не осознают потребность в такого рода продуктах. Нам, как и другим похожим компаниям, приходится самостоятельно формировать рынок. А куда его формировать, чем руководствоваться? Тут уже целями «продать больше, кинуть дальше» трудно руководствоваться. Да и идея маркетинга, ориентированного на потребителя, тоже работает плохо. Если он, потребитель, еще не твердо знает, чего он хочет.

И тут нам помогла идея про макроэкономику. Не стоит ждать у моря погоды, решили мы. Надо влиять на бизнес-среду, если она сама не спешит изменяться.

Мы поняли, что наши учебные семинары, как повышение квалификации финансово-экономических специалистов, помогают подниматься профессионалам до общего, необходимо высокого уровня. Уровня, на котором специалисты в Компаниях, Банках и Госструктурах могут находить общий язык. Мы поняли, что компьютерные модели для финансового и инвестиционного анализа «АЛЬТ», становятся тем языком, на котором общаются специалисты Компаний и Банков, Администраций и Компаний. Тем стандартом, который позволяет Компаниям, Банкам и Государству эффективно взаимодействовать в Бизнесе. Нам стало ясно, как наши текущие коммерческие задачи связываются с глобальными макроэкономическими целями. С чем надо выходить к клиенту, что вкладывать в наши продукты.

Мы помогаем Компаниям, Банками и Государству встречаться. А эти встречи производят в стране движение от разобщения к единению. «Едет брусок».