

Р. Н. Ботавина

*Доктор экономических наук, доцент,
kafedra@rusacad.ru*

*Российская академия предпринимательства,
г. Москва, Российская Федерация*

О различных аспектах самоменеджмента предпринимателя в условиях кризисов и рисков

Аннотация: В статье рассматриваются особенности предпринимательства в современном обществе. Даются рекомендации по самоменеджменту предпринимателя в условиях кризисов и рисков – при наличии тенденции их роста.

Ключевые слова: предприниматель, кризисы и риски, самоменеджмент предпринимателя, прогноз кризисов и рисков для предпринимателя.

R. N. Botavina

*Dr. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.,
kafedra@rusacad.ru*

*Russian Academy of Entrepreneurship,
Moscow, Russian Federation*

About various aspects of self-management of the entrepreneurs in the conditions of crises and risks

Annotation: In the article features of entrepreneurship in the modern society are considered. Recommendations about self-management of the entrepreneurs in the conditions of crises and risks – in the presence of a tendency of their growth are made.

Keywords: the entrepreneur, crises and risks, self-management of the entrepreneur, the forecast of crises and risks for the entrepreneur.

В национальных границах развитых индустриальных стран и в мировом экономическом сообществе в целом экономическое господство остается за транснациональными корпорациями (ТНК). Однако и предпринимательские фирмы малого и среднего бизнеса вполне могут быть и бывают в реальности высокоприбыльными. Особенно активно и продуктивно сейчас предпринимательство в сфере услуг. В этом вопросе у российского малого и среднего бизнеса нет большого отставания от мировой практики.

Хотя автором употреблен выше термин «индустриальные страны», который еще совсем недавно был вполне допустимым и привычным, но было бы более верным использовать термин «информационно развитые страны». Знаменательно, что при этом перечень конкретных стран остается тем же самым: США, Канада, Япония и несколько Западно-Европейских стран.

Информация, её получение, её обработка, передача, хранение, многофункциональное использование, обмен на равносоветную информацию – сегодня в мировом сообществе, в том числе, в РФ – важнейшая задача.

Автор берет на себя смелость утверждать, что традиционная известная триада источников и критериев экономического могущества – *труд, земля и капитал* – никуда не исчезла и не ушла в прошлое; просто её составляющие трансформировались:

- *Труд* приобрел форму интеллекта, продуцирующего упомянутую ценную информацию;
- *Земля* как категория тоже трансформировалась, приобретя значимость как место пребывания и сосредоточения носителей интеллекта высокого и высочайшего уровня (например, Сколково);
- *Капитал* тоже претерпел изменения, но он изменил не свою сущность, а свою видимость, свой образ; он, как правило, вложен в различные проекты, в ценные бумаги; значительная часть капитала имеет виртуальный вид¹ – вид не банкнот или золотых слитков, а вид цифр на счетах банков или фирм.

Эта видоизмененная триада имеет результатом своего функционирования *информацию* (ранее это называлось продукцией) во всех видах и формах и на различных этапах её существования.

Многие теоретики и практики высказывают мысль о том, что информационный этап развития общества [2], сегодня почти полностью развернувшийся, уже совсем скоро будет постинформационным; на смену ему идет общество, основывающее свое развитие на существовании и деятельности *гениев-одиночек*, обладающих яркими *творческими* способностями, действующих самостоятельно и, в значительной степени *интуитивно* и самозабвенно (на самомотивации), *не* пользуясь возможностями и достоинствами крупносерийности и массовости во всем – в производстве и даже в мышлении и продуцировании идей.

¹ Отметим, что словосочетание «реальная экономика» появилось именно для того, чтобы отделить реальность от некоей сферы, получившей удачное название «виртуальный» мир. То же самое можно сказать о криптовалютах.

Принцип, который совсем недавно был принципом сегодняшнего дня в производстве, маркетинге, в собственно менеджменте — «и я тоже» — этот принцип сегодня, значимо и зримо меняется на противоположный: «я — не как все».

Таким образом, можно сделать вывод, что завтра, да уже и в некоторой степени сегодня предприниматель — это одиночка, в хорошем смысле «не уважающих традиций», то есть, не боящийся идти своим путем, от природы наделенный интуицией и сознательно ее развивающей практикой, движимый в своей работе, как правило, не финансово-экономическим «мотором», а самомотивацией; финансы не мешают, и даже, более того, определяют реализацию творческих идей, но самомотивация значимее.

Итак, интуиция, творческое начало, самомотивация — вот основные характерологические особенности предпринимателя в новом постинформационном обществе, существование и дальнейшее развитие которого осложняется растущим числом рисков на фоне углубляющихся и расширяющихся кризисов.

Постинформационный этап развития общества еще не получил всеми используемого и всеми признанного названия; логично было бы назвать его *творческим*.

Однако реальность показывает нам, что будущее и дорога к нему далеко не лучезарны; кризисы и порождаемые ими риски, имеющие место в XX в. (возьмем смену веков в качестве границы времен при проведении сравнений), к сожалению, имеют отчетливо выраженную тенденцию к расширению и углублению в сфере международных экономических отношений. И если учитывать еще неординарные климатические проявления — в России и во всем мире — и нестабильную политическую обстановку в мире, — приходится признать, что кризисы и риски не только выросли масштабно, но — во времени, в пространстве, в размере убытков, ими приносимых, но они стали постоянными факторами существования социума, несмотря на технолого-технический научный прогресс и усилия, прилагаемые обществом в борьбе с кризисами и их естественными негативными последствиями.

Несмотря на формализацию и стандартизацию этих усилий, практикуемых в международном масштабе, достаточно часто приходится, в эпоху постоянных кризисов и рисков, прибегать к тому методу менеджмента, который во второй половине XX в. называли ситуационным под-

ходом². Сейчас этот метод – в неофициальных речах и текстах – принято называть «ручным управлением». Но такой метод менеджмента, прямо скажем, неординарный, требует и неординарного по своим психофизиологическим качествам менеджера. Эта неординарность – производная от

- а) наличия природного таланта,
- б) природной же интуиции и
- в) уникально высокого уровня знаний.

Можно констатировать, что таким путем мы вышли на формулу творчества³:

$$\text{Творчество}_{(\text{деятельность предпринимателя завтрашнего дня})} = F(\text{Талант} + \text{Интуиция} + \text{Знания}).$$

Но творчество предпринимателя должно происходить как в благоприятной психологической (и проч.) ситуации, так и в неблагоприятной. работа в сфере предпринимательства в условиях кризисов и рисков совершается в крайне тяжелой и напряженной обстановке, почти независимо от того, является ли сотрудник владельцем фирмы, наемным менеджером или исполнителем. Поэтому необходимо к трем составляющим *Творчества* добавить четвертое слагаемое – *психологическую стойкость*, выражющуюся в способности выдерживать и психологически, и физически напряжение, вызванное постоянными рисками банкротства предпринимательской фирмы, а также риски, не всегда благоприятных изменений в функционировании государственных и муниципальных органов, в законодательстве, регламентирующего предпринимательство, а также риски негативных изменений в политической сфере международных экономических отношений, риски природных катализмов.

Эта психологическая стойкость выражается в следующих чертах:

- отсутствие подверженности панике в периоды обострения кризисов и роста рисков;
- способность не терять из виду цель (группу целей);
- способность сохранять присутствие духа, как ни был бы велик риск;
- умение сохранять контроль над нравственностью своей деятельности, то есть, этическое начало в сущности, содержании, форме, методах и механизме достижения цели;

² Если предельно кратко изложить суть ситуационного подхода, то это будет выглядеть так: «Оставь в стороне стандарты, правила и прочие регламенты и действуй по ситуации – как тебе подсказывает интуиция».

³ Уместно напомнить, что ранее мы назвали наступающий период в развитии социума периодом *творцов и гениев-одиночек*.

- отсутствие проявления конформизма в поведении, отдельные поступках, в мышлении. Однако отсутствие конформизма (соглашательства) не предполагает неспособность понять доводы и доказательства, характерные для противоположной точки зрения, если они обоснованы и разумны (другими словами, не следует путать отсутствие конформизма и упрямство);
- умение сохранять физические силы, здоровье, тем самым облегчая себе сохранение психологической стабильности.

Итак, мы получаем формулу творчества в предпринимательской сфере:

Творчество = F(Талант + Интуиция + Знания + ПС(психологическая стойкость)).

Таков – в идеале – портрет предпринимателя в постинформационном (творческом) периоде развития социума *сегодня и завтра*. Кроме того, предприниматель интеллектуального капитала, должен *мыслить свободно* – вне ограничений, каковыми являются нормы, стандарты, критерии, не должен бояться отойти от традиций, привычек, обычав; однако эта свобода мышления не должна превращать в анархию; свобода мышления касается лишь технолога-технического аспекта предпринимательства, социальные нормы должны оставаться незыблемыми. Свобода мышления позволяет предпринимателю уметь определить цель, на достижение которой он самомотивирован.

Таким образом, предприниматель сегодня – человек, имеющий необходимые качества как *природного происхождения* (интеллект, талант к определенной деятельности и происходящая от этого самомотивация; психологическая стойкость в стремлении к цели; некая «бесчувственность» к рискам и кризисам), так и качества, которые, с большими или меньшими усилиями, *можно воспитать* в себе – например, способность не допускать спонтанных, непродуманных, невзвешенных решений, а также способность *системного* видения ситуации и обстоятельств при принятии решений; умение находить единомышленников, хотя бы в разной степени способствующих достижению поставленной цели.

Предпочтительный *тип мышления* предпринимателя постинформационного общества одновременно-системный, *вариативный, комплиментарный* – на базе логического, аналитического и др. Но эти, перечисленные выше, типы мышления были востребованы и существовали и ранее – в предыдущих периодах развития общества. Они востребованы и сейчас. Назовем еще одну характеристику мышления, которая хотя бы существовала давно, – можно сказать, веками, но стала особенно часто проявляться с конца XX в., причем, в разных сферах деятельности

у людей, разных возрастов, разных уровней образования, живущих в разных странах и на разных материках. Речь идет об *авантюрном мышлении*. По мнению автора, в *каждом* предпринимателе должна быть «искорка авантюризма». Общество, на разных ступенях своего развития считало и продолжает считать, что авантюрист — плохой человек, авантюра — неувядающее или, хотя бы, малоуважаемое занятие, и с этим трудно не согласиться. Но как предпринимателю обойтись без вспышки, длящейся один миг в бесконечном процессе мышления; сущность этой мыслительной вспышки: «Да, нельзя, невозможно, но вдруг получится?! Рискну!» Если бы не было этой авантюрной искры в мышлении наших изобретателей, первооткрывателей, — на свете не было бы многих хороших вещей. Автор полагает, что доля людей с авантюрным мышлением в современном социуме выросла.

Возникает желание, естественное для исследователя — увидеть тенденцию [1], может быть закономерность в смене периодов развития социума (рис. 1).

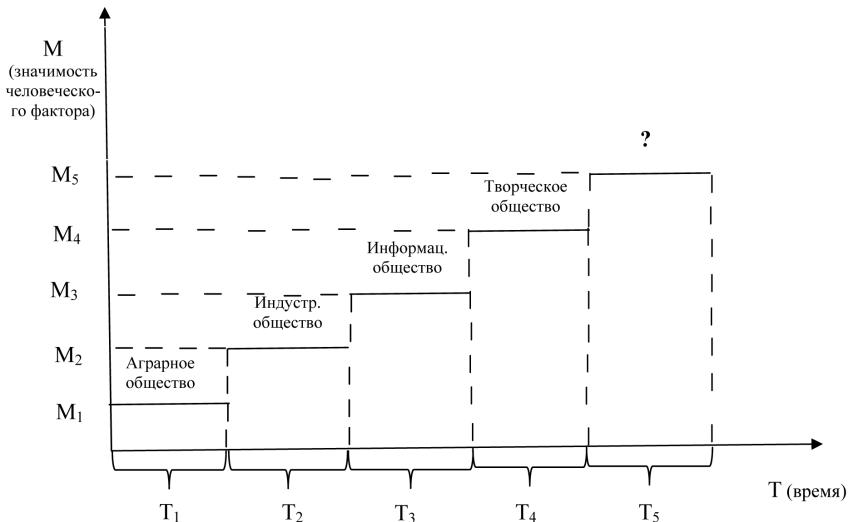


Рис. 1. Схема периодов развития общества

Схема показывает усиление роли человеческого фактора, а именно его интеллектуальной составляющей, интеллект человека все более значим в процессе функционирования общества, на него все более возлагается ответственности за направления и методы развития. В теоретических и практических работах по социологии, экономике и др. от-

носительно недавно (менее века назад) наряду с термином «человеческий капитал» появился термин «интеллектуальный капитал».

Человеческий фактор достаточно долго «пробивался» на первое место в совокупности факторов, определяющих прочность, надежность, эффективность использования объектов экономической сферы в социуме – от индивидуального хозяйства до уровня национальной экономики, а также уровня мировой экономики.

Принято считать, что творческие люди весьма эмоциональны, легко теряют душевное равновесие (психологический баланс). Однако, это не всегда верно. Во всяком случае, предприниматель сегодняшнего дня, действующий в современном социуме, который мы охарактеризовали ранее как социум творческий, допускающий «свободный полет мысли», – предприниматель не должен быть «игрушкой стихий», «флюгером, крутящимся по ветру». Но как при этом услышать голос интуиции, не потерять его? Современная научная литература – в сфере медицины, экономики, психологии, социологии не дает точного, однозначного ответа на этот вопрос. Конечно, можно опереться на старый, испытательный способ сравнительного анализа своих действий: предприниматель решает возникшую проблему интуитивно, может быть, даже по первому впечатлению, без расчетов и глубокого анализа, а затем сравнивает результат с тем результатом, который мог быть получен, если бы было потрачено время и усилия (а может быть, и деньги, и немалые), на анализ, прогноз, построение сценариев, обоснование выбора одного из сценариев и т. д. и т. п.

Сделав несколько раз такой эксперимент сравнения интуитивного решения и решения, принятого на основе детальных расчетов, предприниматель может выбрать для себя путь дальнейших действий – полагаться ли в будущем на свою интуицию, на свой «быстрый ум», или пока не следует. Но базой для интуиции, какой бы «быстрой» она ни была, является, по глубокому убеждению автора, благоприятный симбиоз профессиональной компетентности и природного таланта к определенной профессии.

Хотя ранее была названа главная фигура наступающего творческого этапа развития социума – «творец-одиночка», даже «гений-одиночка», но в практике это не совсем так. Творческие идеи, сформулированные и выдвинутые этим творцом, чаще всего, не смогут реализоваться, независимо от сферы проявления, без соответствующей инфраструктуры, какой является а) коллектив, исполняющий соответствующие функции технического, финансового и др. содержания; б) потребители, пользующиеся результатами его труда.

Коллектив, в большей или меньшей мере многочисленный, предпринимателю целесообразно подбирать «ювелирно», очень внимательно изучая не только квалифицированный уровень претендента, но и его психологические особенности. Можно рекомендовать даже при весьма немногочисленном коллективе постараться собрать «пестрый» по психологическим чертам коллектив, то есть, желательным будет присутствие носителя холерического темперамента, способного не только производить идеи, но воодушевить, сплотить коллектив, добиться решения практически *не решаемых* задач, победить обстоятельства тогда, когда, по мнению других, это сделать невозможно. Неплохо, чтобы в коллективе был также носитель меланхолического темперамента – его можно назвать «дежурным критиком» – он вовремя найдет самые мелкие недостатки в проектах предпринимательской фирмы, что не даст мелким недостаткам превратиться в крупные. Необходим также «модератор» совместной коллективной работы, которая, кстати, в условиях хронического кризиса и почти неустранимых рисков, не ограничивается продолжительностью рабочего дня; такой фигурой в коллективе, успокаивающей, охлаждающей разбушевавшиеся страсти, внедряющей позитивные взгляды в будущее, может быть носитель сангвинического темперамента⁴. Чаще всего предприниматель и его единомышленники получают так необходимый им заряд оптимизма, уверенности в том, что «цели будут достигнуты, задачи – решены» – даже если «Титаник» (фирма) идет ко дну.

Эмоциональный баланс (разумное равновесие) в коллективе держит сотрудник с флегматическим темпераментом – его трудно «выбить из колеи», он всегда внешне спокоен, сдержан, его почти невозможно увидеть в состоянии бурной радости и восторга и так же трудно – в состоянии паники – крайности ему чужды.

Если же речь идет о малом бизнесе и предприниматель один принимает решения, ему придется – для успеха дела – быть в одном лице и холериком, и сангвиником, и меланхоликом и флегматиком, и при этом еще обладать интуицией, желательно – безошибочной! У некоторых это получается – конечно, не всегда, но на достаточно длительном отрезке времени. Редко дается такая способность от природы, но еще труднее тренировать⁵ себя (самоменеджмент!) в умении, способности применять те качества темперамента, которых нет от рождения или которые

⁴ «Все хорошо, прекрасная маркиза» – это про него, про сангвиника.

⁵ Автору так и хочется пощупить – не «тренировать», а «дрессировать»!

развиты весьма слабо. Но постоянный, упорный труд, постоянная самооценка и корректировка не только своих поступков и поведения, но собственных мыслей, рано или поздно, но дадут свои положительные результаты⁶. При том, что нет «тренера» («дрессировщика»), таковым является, по отношению к себе *сам* предприниматель, то есть вся опора – только на *самоменеджмент* предпринимателя. Тем не менее примеры творцов-одиночек – не только в истории человечества, но и в современном предпринимательстве – показывают, что число тех, кто не побоялся предпринять нечто новое, неординарное, то, чего не было ранее на рынке – таких людей немало: достаточно назвать имя Марка Цукерберга с его «книгой лиц» (Facebook).

На основании вышесказанного можно сформулировать «*Принципы самоменеджмента*», являющимися актуальными сегодня, в современном социуме, в условиях кризисов и рисков:

1. Оставаться самим собой в любых обстоятельствах – в кризисах и рисках.
2. Определить в предпринимательской сфере свой путь и ему следовать.
3. Никогда не падать духом даже в самых тяжелых обстоятельствах.
4. Помнить об ответственности перед обществом за свои слова и свои действия.
5. Знать и относиться спокойно к тому, что рабочий день предпринимателя никогда не кончается.
6. Постоянно тренировать себя на владение системным мышлением; системное мышление вместе с ситуационным подходом – самое продуктивное.
7. Не смотреть только через «розовые очки», но и не терять оптимизма⁷.
8. Найти эффективные и удобные для себя методы обретения и удержания оптимистического взгляда на обстоятельства в сфере личного предпринимательства.
9. Прекратить работу по достижению поставленной цели можно только тогда, когда цель достигнута. Ранее – нет!
10. Не надо бояться ошибок, *надо бояться повторения ошибок*.
11. Периодически (длину периода каждый предприниматель определяет индивидуально) *обобщайте* свой опыт, делайте выводы, ста-

⁶ Весьма желательно проверить это утверждение.

⁷ Не теряй оптимизма, если все же потерял – найди и действуй далее (юмор).

райтесь выявить тенденцию развития Вашего бизнеса и дать оценку («+» или «-») этой тенденции; используйте оценку для корректировки стратегии и тактики.

12. Всегда и во всем стремитесь к идеалу. Поскольку кризисы и реализовавшиеся (хотя бы и в малой степени) риски внесут нежелательные изменения в Ваши действия, — именно поэтому — стремление к идеалу — безальтернативно.

Предложено 12 принципов самоменеджмента в сложный кризисный период, однако каждый предприниматель, разумно мыслящий, отнесется критически и к количеству принципов, и к их содержанию. У каждого предпринимателя *свои* реперные⁸ точки в кризисном процессе, *свои* взгляды на деление рисков на значимые и малозначимые; это определяется психологическими особенностями предпринимателя и его финансовыми возможностями — независимо от масштабов бизнеса.

Далее следует отметить, что даже самый беглый и малопрофессиональный взгляд на современный социум, его многочисленные проблемы, нерешенные (и не решаемые в реальности) задачи, отношение общества к ним, направления развития общества и продвижения его по экономическим, социальным, демографическим, экологическим и прочим путям, постоянно усложняются. Скорость возникновения этих усложнений, и так достаточно высокая в последние одно-два столетия, еще увеличилась — благодаря изобретению электронных средств связи и передачи информации, особенно благодаря Интернету. Именно вследствие существования Интернета так резко выросли в сфере предпринимательства риски политического, военно-оборонного характера, экологического, а также риски валютно-кредитного и валютно-финансового содержания. Необходимо также отметить риски, впервые появившиеся в национальном хозяйстве (равно, как и в мировом) — в сфере производства продуктов питания — как в растениеводстве, так и в животноводстве — риски, определяемые химическими характеристиками, напрямую опасными для жизни. Строительная отрасль и смежные с ней, обеспечивающие проживание и/или временное пребывание человека в жилых и нежилых помещениях — тоже создают риск угрозы жизни из-за использования аренды материалов (общезвестно, что при пожарах в зданиях значительная — если не большая — часть людей гибнет от ядовитого дыма, порождаемого горящими пластиковыми материалами, а не от огня, так бороться с огнем человек более или менее, но научился).

⁸ От фр. «*gerer gerer*» — замечать.

Знакомство и соответствующей научной, учебной и т. д. литературу, имеющей валютно-кредитную и валютно-финансовую тематику, также показывает, насколько выросли риски и вероятности кризисов в кредитной и финансовой сферах; речь идет не о товарных биржах, а об биржах, проводящих операции с валютой, ценными бумагами, то есть фондовых биржах. Можно смело утверждать, что международный валютно-кредитный и валютно-финансовый кризис, имевший начало в конце 2006 г. в США – из-за невозврата ипотечных кредитов, постепенно модифицируясь, приобрел облик постоянного, стабильного состояния, не завершившегося до настоящего времени, несмотря на усилия и меры, предпринимаемые в ведущих странах, в России, несмотря на создание «Группы 20» (впервые собравшейся в 2008 г. именно для решения вопросов, приведших к кризису в международной финансовой сфере). Финансовые и кредитные катаклизмы, естественно, тяжело отражаются на функционировании предпринимательских структур. Удивительно, но мир (РФ в том числе) привык жить в состоянии непрекращающихся кризисов в различных сферах и накапливающихся в результате этого рисков, и в этой привычке, как и во всем в жизни, есть свои «плюсы» и «минусы».

Остается пожелать предпринимателю практиковать самоменеджмент, смелее использовать все «плюсы» и не паниковать при наличии «минусов».

Список литературы

1. О. Зайцева «Три эпохи карьеры: вызов будущего» // Энциклопедия Карьера. Ежегодный справочник. 7 издание. – М.: «РТВ-Медиа», 2011. С. 8.
2. Е.В. Семёнов. Россия с наукой и без науки. – М.: Языки славянской культуры, 2009. С. 143.
3. Балабанова А.В., Журавлев Г.Т. Социальные аспекты экономического роста. Ученые записки Российской академии предпринимательства. 2017. 16 т. № 1. С. 48–64.

References

1. O. Zaitseva «Tri epokhi kar'ery: вызов будущего» // Entsiklopediya Kar'era. Ezhegodnyi spravochnik. 7 izdanie. – M.: «RTV-Media», 2011, S. 8.
2. E.V. Semenov. Rossiya s naukoi i bez nauki. – M.: Yazyki slavyanskoi kul'tury, 2009. S. 143.
3. Balabanova A.V., Zhuravlev G.T. Sotsial'nye aspekty ekonomicheskogo rosta. Uchenye zapiski Rossiiskoi Akademii predprinimatel'stva. 2017. 16t. № 1. S. 48–64.