

Интересно мыслят кузбасские промышленники

Некоторое время назад была у меня серия бесед с кузбасскими промышленниками на общую тему: "Посоветуйте что-нибудь, чтобы создать новое производство". Правда, разговор не клеился и ни к чему не привел.

В ходе этих бесед я столкнулся с весьма интересными сторонами мышления эти промышленников, которые делают практически невозможным создание эти самых новых производств, даже когда экономическая ситуация стала их ощутимо поджимать.

Мыслят они действительно очень занятно.

Во-первых, это категорическое нежелание платить за умственный труд. В любой форме и даже самые незначительные для них суммы. Насколько я могу понять, они в принципе считают, что умственный труд - это такой бесплатный ресурс, которым они попользуются и за который они ничего не должны.

Как возникло такое представление - вопрос интересный. Я полагаю, что это одно из последствий настойчивой советской пропаганды о том, что у нас образование бесплатное. Раз оно бесплатное, то, насколько можно понять их точку зрения, то платить за умственный труд, вытекающий из образования, это примерно то же, что платить за воздух.

В принципе, уже этого достаточно, чтобы разговор не клеился, потому что это невыгодно для работника умственного труда, ибо спасибо в бумажник не положишь и на обед не скушаешь. Но на этом любопытные обстоятельства вовсе не исчерпываются.



Во-вторых, они, в большинстве случаев, следуют принципу: "Я знаю лучше". Беседа обычно начиналась с ненавязчивой самопрезентации в таком духе: "я - специалист, у меня крупный бизнес (завод, шахта и т.д.), я

знаю все ходы и выходы". Допустим, что это даже правда. Но тогда беседа вообще изначально теряет всякий смысл. Если вы, дорогие кузбасские промышленники, и так все знаете лучше всех на свете, то какого вы ходите за советами и тратите впустую чужое время?

Вопрос, конечно, риторический, поскольку они тут демонстрируют тот самый образец начальственного поведения, усвоенный ими еще в начале карьеры, что начальник должен и обязан все знать лучше всех, или же он не начальник. Насколько я смог понять, они не готовы от этого отказаться, даже под угрозой разорения. Ну что же, это их право, но вести какие-либо беседы о новых производствах в таком ключе совершенно бессмысленно.

В-третьих, новшества они также воспринимают очень любопытным образом. Вот этот момент больше всего привлекал мое внимание и больше всего забавлял. Новшество для них только то, что соответствует их собственному пониманию, что такое новшество. Все, что хоть как-то выходит за эти рамки, воспринимается в штыки. Однажды я даже нарвался на истерику, когда мой собеседник на одну из моих идей завопил: "Так никто не делает!".

Я все могу понять, что они специалисты (почти все они вышли из рядов советских ИТР), что они усвоили свою профессию со всеми шаблонами и предрассудками, что им присущ определенный консерватизм. Но если мы беседуем о новшествах и новых производствах, то как можно не понимать, что новшества в первую очередь должны выходить за рамки шаблонов и предрассудков?

Даже более того. Поскольку речь идет о Кузбассе, то тут условия очень жесткие. Любое новое производство должно продавать свою продукцию с прибылью, так сказать, worldwide, переживая при этом сухопутную перевозку до ближайшего порта. Мы же не на берегу теплого моря находимся, а в Сибири, в трех тысячах километров от ближайшего моря, а от портов и того подальше. Чтобы создать такой продукт и такое производство, надо мыслить в высшей степени нетривиально и нешаблонно. Это у нас экономические условия такие, и с этим ничего не сделаешь. Мы должны быть втрое умнее, чем конкуренты, чтобы торговать с прибылью.

И вообще, за любым успехом, за любой крупной и конкурентоспособной компанией неизменно стоял предварительный слом шаблонов и стояли нетривиальные ходы. Если это отрицается изначально, категорически и даже с истерикой, то на что они вообще надеются?

Любого из перечисленных факторов достаточно, чтобы утопить инициативу. Сочетание всех трех вместе делает положение совершенно безнадежным. Потому беседы с кузбасскими промышленниками неизменно оканчивались безрезультатно и представляли лишь впустую потраченное время.

В свете этих особенностей мышления кузбасских промышленников, экономическое будущее Кузбасса выглядит мрачно. Кузбасс еще как-то держится, пока РЖД осуществляет фактическое субсидирование угольных перевозок до экспортных портов за счет других грузов. Как только железнодорожники от этого откажутся (а в РЖД планы повышения угольных тарифов вынашиваются давно; в том числе и по причине возрастающей конкуренции со стороны автомобильных перевозок), то Кузбасс разорится молниеносно. Изменить положение и перейти на какие-то другие, новые и рентабельные производства, по вышеописанным причинам в Кузбассе не могут. Проблему нужно решать сейчас, и пробовать самые экстравагантные идеи... которые воспринимаются в штыки.

На мой взгляд, это не может не окончиться в итоге грандиозной экономической катастрофой с полным разорением целого региона.

Автор: Дмитрий Верхотуров © Babr24 ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС, ОБЩЕСТВО, РОССИЯ 25735
18.03.2019, 17:25

URL: <https://babr24.com/?ADE=186988> Bytes: 5048 / 4991 Версия для печати Скачать PDF

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:
newsbabr@gmail.com

Автор текста: **Дмитрий**

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: @babr24_link_bot
Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь
Телеграм: @bur24_link_bot
эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: @irk24_link_bot
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: @kras24_link_bot
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: @nsk24_link_bot
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)

