

Конкурентоспособность: взгляд через призму менталитета и традиций

Competitiveness: seeing through the prism of mentality and traditions

Джанджугазова Е.А.

E. Dzhandzhugazova

В статье предлагается рассматривать конкурентоспособность с точки зрения национального менталитета и культурных традиций. Автор в жанре альтернативной истории проводит исторические параллели между поучениями, обращенными к грядущим поколениям «отцов» американской и российской наций: Бенджамина Франклина и Владимира Мономаха, которые жили в разные эпохи, но, тем не менее, стояли у истоков формирования национальной идеи, а оставленное ими духовное завещание определило жизненную философию американского и русского народов.

It is proposed to consider competitiveness in the context of national mentality and cultural traditions. The author, based on the alternative history genre, holds historical parallels between the lessons to the future generations of "fathers" of the US and Russian nations: Benjamin Franklin and Vladimir Monomakh, who lived in different times, but, nevertheless, stood at the origins of the national idea and left their spiritual testament determined the philosophy of American and Russian people's life.

Ключевые слова: конкурентоспособность, творческий потенциал, человеческий фактор, духовное завещание, Бенджамин Франклин, Владимир Мономах, «Трилогия желания» Т.Драйзера, Павел Третьяков, Третьяковская галерея.

Key words: competitiveness, creativity, human factor, testament, Benjamin Franklin, Vladimir Monomakh, "Trilogy of Desire" by T.Dreiser, Pavel Tretyakov, the State Tretyakov Gallery.

У истоков конкурентоспособности

Сегодня мы много говорим и пишем о конкурентоспособности России, особенно в условиях все более распространяющейся практики формирования различных рейтингов, согласно которым определяется место, занимаемое экономикой России в современном мире. Объективная оценка конкурентоспособности дает возможность не только оценить потенциал, но и реализовать собственную программу развития, что, безусловно, важно.

Когда мы принимаем во внимание факт, что конкурентоспособность – это синтетический показатель, объединяющий конкурентоспособность товаров, товаропроизводителей и отраслей производства, а также характеризующий фактическое положение страны в системе координат глобального рынка, напрашивается вывод о том, что сила и слабость любой страны заключается в размерах и качественных характеристиках ее национальной экономики. [5]

А в свою очередь, говоря о конкурентоспособной экономике, мы, прежде всего, подразумеваем инновационную экономику, опирающуюся на творческий потенциал граждан, то есть на человеческий фактор!

Таланты, способности, воля, энергия, пассионарность и предприимчивость становятся капиталом, позволяющим создавать новые типы производств, внедрять перспективные технологии, нестандартно форматировать трудовые и межличностные отношения. Что же при этом является двигателем всех процессов, как «запускается» эта система и какие импульсы заставляют ее работать? Все эти вопросы становятся чрезвычайно важными, а главное - на них нет простых, лежащих на поверхности ответов.

В этой связи предлагаю читателям в привычном жанре альтернативной истории поискать ответы на вопросы о том, как формируется трудовая мотивация и какие «духовные начала» были положены «отцами наций» на ранних этапах развития общественного производства и распределения материальных благ.

Лозунг «Догнать и перегнать Америку», выдвинутый Никитой Хрущевым в 1960-х, стал теперь не только не популярным, но и не осуществимым в принципе, по причине того, что Мы – разные! И не только потому, что живем на разных континентах, а потому что имеем разные нравственные и ценностные ориентиры, при этом, казалось бы, и ценности у нас общие, а отношение к ним все-таки неодинаковое...

Проиллюстрировать это утверждение можно, сравнив наставления своим потомкам двух исключительно значимых личностей – Бенджамина Франклина и Владимира Мономаха, живших в разных эпохах с разницей почти в шесть веков, но, тем не менее, стоявших у истоков формирования национальной идеи. Оставленное ими духовное завещание надолго (если не навсегда) определило жизненную философию американского и русского народов.

В излюбленной американцами манере протестантской проповеди Бенджамин Франклин, обращаясь к своим духовным потомкам, прославлял добродетельный труд, пунктуальность, осмотрительность и рачительное отношение ко времени. Каждая фраза была произнесена им к месту и, как твердый бильярдный шар, точно ложилась в лузу. Все советы и наставления были предельно выверены, и до сих пор нет никаких сомнений в их правильности и полезности. Вот только в точности им следовать почему-то не хочется! И это не только авторская точка зрения. За годы многолетней педагогической практики в ходе лекций я не единожды обращалась к этому сюжету, но, всякий раз воодушевляясь на начальных фразах наставления Франклина, наша молодежь заметно скучнела в середине повествования и энергично отвергала его в конце. И вроде бы все правильно сказано, но как-то это не для нас и не про нас!

Наставления Бенджамина Франклина



«Помни, что время — деньги; тот, кто мог бы ежедневно зарабатывать по десять шиллингов и тем не менее полдня гуляет или лентяйничает дома, должен — если он расходует на себя всего только шесть пенсов — учесть не только этот расход, но считать, что он истратил или, вернее, выбросил сверх того еще пять шиллингов.

***Помни, что кредит — деньги.** Тот, кто оставляет у меня еще на некоторое время свои деньги, после того как я должен был вернуть их ему, дарит мне проценты или столько, сколько я могу выручить с их помощью за это время. А это может составить значительную сумму, если у человека хороший и обширный кредит и если он умело пользуется им.*

***Помни, что деньги по природе своей плодородны и способны порождать новые деньги.** Деньги могут родить деньги, их отпрыски могут породить еще больше и так далее. Пять шиллингов, пущенные в оборот, дают шесть, а если эти последние опять пустить в оборот, будет семь шиллингов три пенса и так далее, пока не получится сто фунтов. Чем больше у тебя денег, тем больше порождают они в обороте, так что прибыль растет все быстрее и быстрее. Тот, кто убивает супоросную свинью, уничтожает все ее потомство до тысячного ее члена. Тот, кто изводит одну монету в пять шиллингов, убивает все, что она могла бы произвести: целые колонны фунтов.*

***Помни пословицу: тому, кто точно платит, открыт кошелек других.** Человек, рассчитывающийся точно к установленному сроку, всегда может занять у своих друзей деньги, которые им в данный момент не нужны.*

А это бывает очень выгодно. Наряду с прилежанием и умеренностью ничто так не помогает молодому человеку завоевать себе положение в обществе, как пунктуальность и справедливость во всех его делах. Поэтому никогда не

задерживай взятых тобой займы денег ни на один час сверх установленного срока, чтобы гнев твоего друга не закрыл для тебя навсегда его кошелек.

Следует учитывать, что самые незначительные действия оказывают влияние на кредит. Стук твоего молотка, который твой кредитор слышит в 5 часов утра и в 8 часов вечера, вселяет в него спокойствие на целых шесть месяцев; но если он увидит тебя за бильярдом или услышит твой голос в трактире в часы, когда ты должен быть за работой, то он на следующее же утро напомнит тебе о платеже и потребует свои деньги в тот момент, когда их у тебя не окажется.

Кроме того, аккуратность показывает, что ты помнишь о своих долгах, то есть что ты не только пунктуальный, но и честный человек, а это увеличивает твой кредит.

Остерегайся считать своей собственностью все, что ты имеешь, и жить сообразно с этим. В этот самообман впадают многие люди, имеющие кредит. Чтобы избежать этого, веди точный счет своим расходам и доходам. Если ты дашь себе труд обращать внимание на все мелочи, то это будет иметь следующий хороший результат: ты установишь, сколь ничтожные издержки вырастают в огромные суммы, и обнаружишь, что можно было бы сберечь в прошлом и что можно будет сберечь в будущем...

За 6 фунтов годового процента ты можешь получить в пользование 100 фунтов, если только ты известен как человек умный и честный. Кто зря тратит 4 пенса в день, тот в год тратит бесплодно 6 фунтов, а это — плата за право пользования 100 фунтами. Кто ежедневно тратит часть своего времени стоимостью в 4 пенса — пусть это будет всего несколько минут, — тот теряет в общей сумме дней возможность использовать 100 фунтов в течение года.

Тот, кто бесплодно растрачивает время стоимостью в 5 шиллингов, теряет 5 шиллингов и мог бы с тем же успехом бросить их в море. Тот, кто потерял 5 шиллингов, утратил не только эту сумму, но и всю прибыль, которая могла быть получена, если вложить эти деньги в дело, — что к тому времени, когда молодой человек состарится, могло бы обратиться в значительную сумму». [2]

Все вышесказанное принадлежит отцу американской нации, одному из авторов Конституции США - Бенджамину Франклину. Судьба этого человека настолько значима, что давно является примером для подражания, а широко растиражированное изречение «Время – деньги» стало девизом

многих поколений американцев, созерцающих облик Франклина на стодолларовой банкноте. Кроме того, Бенджамин Франклин обогатил американскую деловую культуру десятками мудрых изречений:

«Время — материя, из которой состоит жизнь».

«Если ты покупаешь то, что тебе не нужно, то скоро будешь продавать то, что тебе необходимо».

«Если хочешь крепко спать, возьми с собой в постель чистую совесть».

«Лень делает всякое дело трудным».

«Не откладывайте на завтра то, что можно сделать сегодня».

«Труд — отец счастья».

«Я ни о ком не буду говорить плохо, но расскажу все хорошее, что знаю о каждом», и т.д. [6]

И хотя все его нравственные правила имеют исключительно утилитарное значение: честность полезна, ибо она приносит кредит, так же как пунктуальность, прилежание и умеренность - совсем не хочется признавать, что быть добродетельным просто полезно, а накопление материальных ценностей, прежде всего, похвально и предусмотрительно.

Теперь уже не приобретательство служит человеку средством удовлетворения его материальных потребностей, а все существование человека направлено на приобретательство, которое становится главной целью всей его жизни. Во главу угла ставится деятельный человек, умеющий зарабатывать деньги, и это широко транслируется не просто как житейская мудрость, а фактически становится существенной частью жизненной философии западного мира.

Прагматизм, активность и частная инициатива формируют типажи, достойные подражания, образцы поведения и авторитеты. Вместе с тем на многих исторических и литературных примерах давно доказано, что концентрация внимания на максимальном удовлетворении потребностей и сакрализация богатства не может быть полноценной основой развития

современного общества, хотя именно сакрализация труда и богатства позволила западной цивилизации создать необходимые условия для возникновения творческой активности и инновационных технологий.

Отличным примером претворения в жизнь наставлений Франклина можно считать судьбу сотен крупных американских предпринимателей, объединенных общим типажом героя трилогии Теодора Драйзера – Фрэнка Каупервуда¹. Его первый опыт зарабатывания денег вполне хрестоматиен и полностью раскрывает самые главные черты человека, умеющего «делать деньги».



... На четырнадцатом году жизни Фрэнк Каупервуд впервые пустился в коммерческую авантюру. Однажды, проходя по Фронт-стрит, улице импортующих и оптовых фирм, он заметил аукционный флажок над дверью оптово-бакалейного магазина; изнутри слышался голос аукциониста: — Что мне предложат за партию превосходного яванского кофе?

Оптовая рыночная цена на сегодняшний день семь долларов тридцать два цента за мешок. Партия идет только целиком. Сколько даете? — Восемнадцать долларов, — крикнул стоявший у двери лавочник, собственно, лишь для того, чтобы положить начало торгам. Фрэнк остановился.

— Двадцать два, — произнес другой голос. — Тридцать, — послышался третий. — Тридцать пять! — воскликнул четвертый. Цена дошла до семидесяти пяти долларов, что составляло меньше половины настоящей стоимости кофе.

¹Прототипом Фрэнка Каупервуда был реальный человек, крупный американский бизнесмен - Чарлз Тайзон Йеркс, его жизнь была описана Т.Драйзером практически как биография.

Юный Каупервуд быстро прикинул в уме. Рыночная цена кофе, если верить аукционисту, семь долларов тридцать два цента за мешок; значит, лавочник, купивший его за семьдесят пять долларов, может тут же заработать восемьдесят шесть долларов четыре цента, а продав его в розницу, — и того больше.

С учебниками под мышкой Фрэнк протиснулся поближе и стал еще внимательнее следить за процедурой торгов. Бочонок крахмала, как он вскоре услышал, стоит десять долларов, а здесь его продали за шесть. Несколько бочонков уксуса пошли с молотка за треть своей стоимости. Фрэнку очень захотелось принять участие в торгах, но в кармане у него была только мелочь. Аукционист заметил мальчика, стоявшего прямо перед ним, и был поражен серьезностью и упорством, написанными на его лице.

— Предлагаю партию прекрасного кастильского мыла — семь ящичков, ни больше и ни меньше. Оно, надо вам знать, если вы вообще что-нибудь смыслите в мыле, стоит теперь четырнадцать центов брусок. А за ящик с вас возьмут не меньше одиннадцати долларов семидесяти пяти центов. Сколько даете?... Он говорил быстро, с обычными интонациями аукциониста, но на юного Каупервуда это не действовало. Он живо подсчитывал в уме. Семь ящичков по одиннадцать семьдесят пять — всего восемьдесят два доллара двадцать пять центов.

— Двенадцать долларов! — предложил кто-то. — Пятнадцать! — повысил цену другой. — Двадцать! — крикнул третий. — Двадцать пять! — надбавил четвертый. Дальше пошли надбавки по одному доллару, — Двадцать шесть! — Двадцать семь! — Двадцать восемь! — Двадцать девять!...

Все молчали. — Тридцать! — решительно произнес юный Каупервуд.

Аукционист, маленький, худощавый человек с изможденным лицом и взъерошенными волосами, с любопытством и несколько недоверчиво покосился на Фрэнка, ни на миг, впрочем, не умолкая. Напряженный взгляд мальчика поневоле привлек его внимание, и он как-то сразу, сам не зная почему, преисполнился доверия и решил: деньги у него есть.

Торг возобновился. — Тридцать два доллара! ...Кто даст за это замечательное мыло тридцать три? Мозг юного Каупервуда напряженно работал. Денег у него с собой не было, но его отец служил помощником кассира в Третьем национальном банке, и Фрэнк мог сослаться на него. Все это мыло, без сомнения, удастся продать бакалейщику по соседству. Аукционист сделал паузу. — Тридцать два доллара — раз! Кто даст тридцать три? Тридцать два доллара — два! Даст кто-нибудь тридцать три? Тридцать два доллара — три! — рука его снова поднялась в воздух. — Продано мистеру... Он слегка перегнулся через стойку, с любопытством заглядывая в лицо юного покупателя. — Фрэнку Каупервуду, сыну помощника кассира Третьего национального банка, — твердым голосом проговорил мальчик. [2]

Позднее, уже после совершения этой сделки семейство Каупервудов высоко оценило усилия Фрэнка и, хотя торги проходили не каждый день и не каждый день были возможны такие сделки, Фрэнк уже с юных лет научился наживать деньги...

С этой сцены фактически начинается рассказ о судьбе честолюбивого, способного и очень энергичного дельца – Фрэнка Каупервуда, ставшего главным героем знаменитой «Трилогии желаний», написанной в начале XX века знаменитым американским писателем Теодором Драйзером, раскрывшим кульминацию масштаба «деланья денег» в трех своих романах: «Финансист», «Титан» и «Стоик». В них Фрэнк Каупервуд, одержимый гигантским честолюбием, неукротимой энергией и хищной деловой хваткой жестко и порой беспощадно строит свою финансовую империю. Он достигает славы, богатства, удовлетворения всех своих желаний, но полноты бытия так и не испытывает, а напротив, постепенно теряет интерес к жизни, ему уже становится не о чем мечтать и нечего достигать...

Победы в конкурентных войнах, деньги, власть над людьми, богатые коллекции картин и фантастические суммы денег – не радуют. Все это, как оказалось, не обогащает, а напротив иссушает душу, делая всю прожитую жизнь бессмысленной и бесполезной. После смерти его финансовая империя рассыпается как песочный замок, а собранные художественные ценности продаются с молотка, так и не став достоянием общества.

Однако, несмотря на многочисленные примеры краха «американской мечты», романтика зарабатывания больших денег по-прежнему захватывает умы и сердца множества людей. Вместе с тем нет ничего плохого в самом богатстве, просто деньги и материальные ценности не должны быть важнейшей жизненной целью, а скорее восприниматься как средство, способное приносить пользу людям!

Поучение Владимира Мономаха



Великий князь киевский, ростовский, черниговский, переяславский - Владимир Всеволодович Мономах, живший на Руси в начале XII века (1053-1125г.г.), был выдающимся государственным деятелем, военачальником, политиком, мыслителем и писателем. В свое время он считался самым лучшим полководцем и за всю свою жизнь совершил 83 военных похода, названных им «великими путями», полностью оправдав унаследованное от византийского императора греческое прозвище «Мономах» («Единоборец»). Несмотря на то, что Владимир Мономах жил почти десять веков назад, его «Поучение детям», оставленное им для его сыновей, шестым из которых был Юрий Долгорукий – основатель Москвы, мы, его далекие потомки, воспринимаем как духовное завещание, данное всем поколением россиян нашим великим предком.

«Дети мои или кто иной, – пишет Владимир Мономах, – прочитав эту грамотку, не посмейтесь, но примите ее в сердце свое. Прежде всего, ради Бога и души своей страх Божий имейте в сердце своем и милостыню давайте нескудную. Это – начало всякому добру.

Тремя добрыми делами можно от греха избавиться и царствия Божия не лишиться: покаяньем, слезами и милостынею. Не тяжкая эта заповедь, дети мои. Бога ради, не ленитесь; молю вас, не забывайте этих дел.

Послушайте меня, дети мои, – продолжает Мономах. – Если не все поучение мое примете, то примите хоть половину. Пусть Бог смягчит ваше сердце: проливайте слезы о грехах ваших, говоря: «Как разбойника и мытаря помиловал Ты, Господи, так и нас, грешных, помилуй».

Всего же более убогих не забывайте, но по мере сил кормите их. Сироту и вдову сами на суде по правде судите; не дайте их сильным в обиду. Ни правого, ни виноватого не убивайте и не позволяйте убивать, хотя бы и заслуживал смерти; не губите никакой христианской души.

Когда речь ведете о чем, не клянитесь Богом, не креститесь; нет в этом никакой нужды. Если же придется вам крест целовать (давать клятву), то подумайте сначала хорошенько, можете ли сдержать клятву; а поклявшись, держитесь клятвы, чтобы, нарушив ее, не погубить своей души.

Более же всего не имейте гордости ни в сердце вашем, ни в уме: мы все смертны – сегодня живы, а завтра в гробу. Все, что дал нам Бог, не наше, а поручено нам на короткое время. В землю сокровищ не зарывайте: то великий грех.

В дому своем не ленитесь, но за всем присматривайте сами. На войне не ленитесь, не надейтесь на воевод ваших, не предавайтесь ни питью, ни еде, ни спанью. Сами стражу расставляйте. Устроив все, ложитесь спать около воинов, а вставайте рано. Оружия с себя не снимайте, не разглядев, есть ли опасность или нет: от беспечности человек может внезапно погибнуть.

Куда приедете, где остановитесь, напоите, накормите бедного. Более всего чтите гостя, откуда ни пришел бы он, простой ли человек, или знатный, или посол. Если не можете почтить подарком, то угостите кушаньем и питьем. Гости этим мимоходом по всем странам разнесут молву о человеке, как о добром или как о злом.

Больного посетите; покойников провожайте и не минуйте никого без приветов, скажите всякому доброе слово. Жену свою любите, но не давайте ей власти над собой.

Что знаете полезного, не забывайте, а чего не знаете, тому учитесь. Мой отец, дома сидя, знал пять языков. За это большая честь от других земель. Лениость всему худому мать: что знаешь, то забудешь; чего не знаешь, тому не выучишься.

Творите добро, не ленитесь ни на что хорошее».[3]

Во времена Великого князя Владимира Мономаха жанр поучений своим потомкам был распространен и фактически выполнял роль политического завещания. В нем простыми человеческими словами, подкрепленными личным опытом, он обращается как к будущим правителям Руси, так и простым людям, стремясь уберечь их от войн и междоусобных распрей, воздействуя силой морального убеждения, опираясь на христианское вероучение, призывающее к покаянию и милосердию. Значительная роль в послании отведена прославлению труда, и в том числе ратного, многое сказано о пользе учения и наук, но основное внимание сосредоточено на моральных качествах: любви, милосердию, честности, заботе о ближних, уважении, уступчивости и послушании.

Время правления Мономаха было самым благополучным и спокойным на Древней Руси. Был Владимир Мономах правосуден и честен – не давал слабым в обиду сильным, а «Русскую Правду» - сборник законов дополнил «Уставом об урезях», запрещающих брать грабительские проценты ростовщикам со своих должников. Самые лучшие чувства и мысли выразил он своими наставлениями, и многие поколения россиян – его духовных детей продолжили и продолжают делать добрые дела.

Все российские государи великой честью для себя считали называться потомками Владимира Мономаха, а золотая шапка Мономаха, и по сей день хранящаяся в Оружейной палате Кремля, остается вечным символом российской государственной власти.

Вместе с тем нельзя не подчеркнуть главную заслугу Владимира Мономаха - его поучение и личный пример, посредством которых постепенно сформировалась подлинная основа российской ментальности, укрепленная и развитая в дальнейшем многими миллионами людей, посвятивших общественному служению все свои силы. Ярким примером этой плеяды людей является основатель крупнейшей галереи русской живописи Павел Михайлович Третьяков.

Павел Третьяков



Павел Михайлович Третьяков родился 15 декабря 1832 года в Москве. Он происходил из старинного, но небогатого купеческого рода Третьяковых и был москвичом в четвертом поколении. Третьяковы были православными и глубоко верующими людьми, а благотворительность была неотъемлемой частью их повседневной жизни. Семья Третьяковых занималась текстильным производством и торговлей, владела обширной льняной мануфактурой в Костроме, которая, выражаясь современным языком, фактически была огромным градообразующим предприятием. Семейное дело давало большие доходы, но Третьяковы жили скромно, дети были приучены к труду, получали хорошее образование и строгое воспитание.

Еще будучи подростком, Павел сделался помощником отца, вместе с младшим братом Сергеем исполнял обязанности «мальчика при лавке». Несмотря на то что они были хозяйскими детьми, сами выполняли разную и порой грязную работу, помогали приказчикам, бегали по городу с поручениями, выносили мусор и пр.

Сам Павел Михайлович, ставший после смерти отца хозяином семейного дела, продолжал неустанно трудиться и по тогдашней моде увлекся изучением искусства. Он был неистовым собирателем живописи, создал за

годы своей жизни не просто первоклассную коллекцию картин, а сделал дело большого государственного масштаба, создав национальную галерею русской живописи, названную еще при жизни его именем.

Несмотря на большое состояние Павел Михайлович Третьяков человеком был очень совестливым и всегда чувствовал свою нравственную ответственность перед трудовым людом. В одном из писем он писал: *«Имею ли я право быть тароватым? Деньги, какие я трачу, — не мои. Это деньги рабочих фабрики Третьяковых. Галерею создал не я, а они. Я — только доверенный их. И наживаю я деньги для того, чтобы нажитое от общества вернуть народу. В виде полезных учреждений».*[4]

Трудно себе представить, что так бы рассуждал практичный Фрэнк Каупервуд, а ведь они жили в одно время, вот только жизнь понимали по-разному.



Памятник П.М.Третьякова у Третьяковской галереи в Лаврушинском переулке.

Между тем Третьяковская галерея была не единственным детищем Почетного гражданина Москвы Павла Третьякова. Он содержал

Арнольдское училище для глухонемых детей, помогал оплачивать жилье вдовам и сиротам, материально поддерживал Московский университет, консерваторию, коммерческие училища и приюты, но главным его делом было коллекционирование предметов искусства. Современники восхищались вкусом и художественным чутьем Павла Третьякова, иногда он покупал картины вопреки мнению критики и запрету цензуры и никогда не ошибался.

Его личные расходы в десятки раз были меньше тех сумм, которые он тратил на приобретение художественных полотен, зачастую он спасал художников и их семьи от нищеты, а главное - давал надежду, что их творчество будет оценено по заслугам. Ведь если работа оказывалась у Третьякова, то для художников это было равнозначно общественному признанию. Он пользовался особым доверием живописцев, ему первому они показывали свои новые произведения в мастерских или на выставках, часто накануне вернисажа.

В жизни Павла Михайловича почти не было отдыха: мануфактура и торговые дела требовали максимума внимания и заботы, а каждая свободная минута была посвящена любимому искусству. Такое многолетнее напряжение сил окончательно расстроило его здоровье и стало причиной смерти в декабре 1898г.

Жизнь этого очень состоятельного и деятельного человека была наполнена постоянным трудом и общественным служением. Он не искал в благотворительности личной пользы, беспрестанно трудясь, он создавал благо для других, при этом он умел наживать деньги, был практичен, умен и удачлив в бизнесе. В своем завещании Павел Михайлович Третьяков написал: *«Для меня, истинно и пламенно любящего живопись, не может быть лучшего желания, как положить начало общественного, всем доступного хранилища изящных искусств, приносящего многим пользу, всем удовольствие».*

Благодаря трудам этого замечательного человека был создан, пожалуй, самый любимый и знаменитый музей русской живописи в России – Государственная Третьяковская галерея.

Возвращаясь к проблеме конкурентоспособности России и ее роли в современном мире, хочется искренне пожелать, чтобы наша экономика обогащалась такими людьми, как Павел Михайлович Третьяков, так как во времена Третьяковых, Мамонтовых, Бахрушиных, Морозовых, Щукиных и Рябушинских в самом начале XX века Россия вышла на передние рубежи мирового экономического развития, что, безусловно, подчеркивает ее огромный потенциал роста, и не только ресурсный, но и нравственный.

Литература

1. Вебер Макс. Протестантская этика и дух капитализма. http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Sociolog/vebizbr/ (с.70-73)
2. Драйзер Теодор «Финансист». http://modernlib.ru/books/drayzer_teodor/finansist/read
3. Поучение Владимира Мономаха. <http://doc.histrf.ru/10-16/pouchenie-vladimira-monomakha/>
4. Федорец А. «Третьяков. Коммерсант и меценат» http://modernlib.ru/books/anna_fedorec/tretyakov/read_1/
5. <http://enc-dic.com/economic/Konkurencija-6450.html>
6. <http://citaty.su/citaty-i-aforizmy-bendzhamina-franklina>