

ВИКОРИСТАННЯ НАТОВСЬКИХ ПРОЦЕДУР ДЛЯ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ БОЄМ

Ролін І.Ф., Прилипко В.В., Тулуб А.Ю.

*Військовий інститут танкових військ Національного технічного
університету «Харківський політехнічний інститут», м. Харків*

Аналіз бойового досвіду свідчить про те, що значна кількість командирів батальйонної ланки не достатньо обізнані у процедурах прийняття раціональних рішень. Результатом цього може бути прийняття необґрунтованих рішень. Бойові накази підміняються бойовими розпорядженнями, у яких не зазначається відповідь на найважливіше і мотивуюче запитання – навіщо це робити? (яка мета конкретної атаки?, навіщо обороняти не обладнану позицію, яка знаходиться тактично не вигідно?).

Однією з причин зазначеного недоліку у плануванні бою, очевидно, є невизначеність у бойових статутах натовських процедур і прийомів, які можуть бути ефективними та корисними. Зокрема таких: планування розподілу часу за правилом «1/3 до 2/3», управління ризиками, використання припущень, ставлення завдання у форматі «Хто? Що? Де? Коли? Навіщо?», аналіз проведених дій, воєнна гра. Ці процедури підміняються «вольовим впливом» на підлеглих, а в гіршому випадку командири підрозділів перетворюються на статистів, задача яких полягає у тому, щоб призначити та відправити особовий склад на «нуль». Результатом зазначених недоліків може бути втрата довіри до командирів і, разом з тим, нашого головного ресурсу: вмотивованої піхоти.

З метою мінімізації впливу зазначених слабких місць і недоліків в управлінні діями підрозділів пропонується розробити і додати до існуючого бойового статуту механізованих (танкових) військ Сухопутних військ таке.

1. Деталізовані методики оцінювання елементів обстановки, як-то: оцінювання противника, оцінювання своїх та доданих підрозділів і сусідів, оцінювання району дій та погодних умов.

Зазначені методики можливо доцільно буде подати у виді додатків.

2. В процесі прийняття рішення командиром підрозділу на дії передбачити процедури управління ризиками, використання припущень, а розрахунок часу робити обов'язково за правилом «1/3 до 2/3» (тобто, не пізніше 1/3 від наявного часу на підготовку бою (дій) поставити бойове завдання підлеглим підрозділам).

3. Ставлення бойового завдання підлеглим підрозділам має передбачати відповіді на 5 запитань: «Хто? Що? Де? Коли? Навіщо?» повинен виконати. Питання «Навіщо?» вважати ключовим мотивуючим чинником.

4. Методику організації взаємодії з елементами воєнної гри.

5. Методику аналізу проведених дій.

Зазначені зміни матимуть ефект якщо командири вищої ланки їх також позитивно сприймають й активно реалізують, а командири нижньої та середньої ланок вмотивовані проявляти ініціативу для створення бажаного кінцевого стану, визначеного наказом на операцію.