

Содержание

УДК 37
ББК 74

ОБРАЗОВАНИЕ

В.Н. МОКИН, Т.А. ПЕРЕВЕРЗЕВА, Т.В. СТЕПАНОВА, О.Ю. ГРЫЗЛОВА	
Социометрические методы сопровождения внедрения системы зачётных единиц в среднем профессиональном образовании	
Sociometric methods support the implementation of the credit system in secondary vocational education	4
Е.П. ТАРЕЛКИН, М.И. ПОТЕЕВ, А.В. БЕРЕЖКОВ, А.С. РЯПИСОВ	
Перспективы использования базы данных о профессиональных квалификациях сотрудников организаций, действующих в сфере инженерных изысканий	
Prospects for the use of the database of the professional skills of organizations active in in the field of engineering surveys	8
Ю.И. РУСУ, Т.А. ПЕРЕВЕРЗЕВА	
Интерактивные технологии в системе менеджмента качества образования в вузе	
Interactive technologies in the quality management system of education at the university	11
Л.И. ВОЙНАРОВСКАЯ, К.А. ГАРМАШ	
Организационная культура как механизм управления знаниями в современной организации	
Organizational culture as a mechanism of knowledge management in modern organizations	18
О.И. ЕЛИСЕЕНКО, Н. СОЛОВЬЁВА	
Профессия реставратор. Взгляд сквозь призму времени	
Profession restorer. Looking through the prism of time	21
Л.А. ГУЗИКОВА, Л.И. ИВАЩЕНКО	
Финансирование науки и научных кадров России	
Financing of science and research staff Russia	24
К. А. ЯНКЕВИЧ, М. И. ПОТЕЕВ	
Развитие региональных систем высшего профессионального образования на основе государственно-общественного управления	
The development of regional systems Higher Professional Education on the basis of state-public control	29

УДК 330
ББК 65

ЭКОНОМИКА

Е.С. НИКИФОРОВ, Р.Р. ЛАТЫПОВА	
Мультимодальные перевозки: назначение, виды, особенности	
Multimodality: appointment, types, especially	35
А.В. САМУСЕВИЧ, В.И. БЕЛОВ	
Влияние государственного регулирования на развитие жилищно-коммунального хозяйства	
The impact of government regulations on the development of housing and communal services	38
Г.Ю. ПЕШКОВА, А.Е. ЧЕРЕПОВИЦЫН	
Концептуальные основы формирования стратегии устойчивого развития минерально-сырьевого комплекса региона с экономикой «негорно-промышленного» типа	
Conceptual bases of formation of a strategy for sustainable development of the mineral and raw material complex of the region with the economy not the type of mining industry	42
Г.Ю. ПЕШКОВА	
Прогнозирование в системе стратегических программ развития горнопромышленного комплекса регионального значения	
Forecasting in the system strategic development of the mining complex of regional importance	44

А.М. КОЛЕСНИКОВ, А.В. БАРАНОВ	
Оценка и управление рисками в компаниях энергетического комплекса	
Risk management and assessment in the energy sector companies	47
В.И. БЕЛОВ	
Новые направления в экономической политике российского государства: безальтернативное развитие	
New directions in the economic policy of the Russian state: no alternative development	50
А.Б. ТИТОВ	
Исторический аспект развития проектного управления как актуальной управленческой методологии	
The historical aspect of project management as relevant management methodology	57
А.Б. МАКОВ	
Экономические функции терроризма	
Economic functions of terrorism	63
А.И. НОСКОВ-ДУКЕЛЬСКИЙ	
Новые стратегии – новые технологии управления	
New strategy – new technologies management	67
А.В. КОЗЛОВСКИЙ	
Конкурентоспособность как явление и основа устойчивого развития организации	
в условиях конкурентного рынка	
Competitiveness as a phenomenon and as a basis for sustainable development of the organization	
in the competitive market conditions	70
УДК 30	
ББК 60	
ОБЩЕСТВО	
Д.О. КРЮКОВ	
Классические и современные концепции научной элиты	
The classical and the modern conceptions of the scientific elite	76
Р.В. ШОТТ, В.М. НИКОНОРОВ	
Особенности муниципальной собственности	
Features of municipal property	86
А.В. ФАИЗОВ	
К вопросу о роли Конференции как императорского совета при высочайшем дворе	
To the question about the role of the Conference as the Imperial Council at the Supreme court	90
Г.В. ГИОЕВ	
Систематизация инвариант-законов управления	
Systematization of the invariant-control laws	99
О.П. ПУЗАНОВ	
Фантазия как фактор интеграции культуры	
Fantasy as a factor in the integration of culture	104
Н.С. ТРОФИМОВА	
Групповая деятельность как объект социально-психологических исследований	
Group activities as an object of socio-psychological research	111
М.С. ЗАХАРОВ	
Современная парадигма и аксиоматика инженерной геологии	
Modern paradigm and the axiomatics of engineering geology	119
Е.В. ТАРАСОВА, Л.Ю. БЕЛЯКОВА	
Направления антикоррупционной политики в Российской Федерации	
Direction of anti-corruption policy in the Russian Federation	125
Л.Ю. БЕЛЯКОВА, А.Е. КАРАУЛОВА,	
Правовое оформление социальных реформ Нового курса Ф.Д. Рузвельта в США	
Legal registration of social reforms New course F. D. Roosevelt in the United States	129

**РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ ЖУРНАЛА
ОБРАЗОВАНИЕ ЭКОНОМИКА ОБЩЕСТВО**

Председатель редакционного совета, главный редактор
Грызлова Ада Викторовна

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Волокобинский Михаил Юрьевич, доктор технических наук, профессор

Дворецкая Екатерина Викторовна, доктор философских наук, профессор

Дорофеев Даниил Юрьевич, доктор философских наук, профессор

Засенко Вилена Евгеньевна, доктор экономических наук, профессор

Мокин Валентин Николаевич, доктор экономических наук, профессор

Сирота Наум Михайлович, доктор политических наук, профессор

Старовойтов Александр Александрович, доктор юридических наук, профессор

Тарелкин Евгений Петрович, доктор технических наук, профессор

Хрусталева Нелли Сергеевна, доктор психологических наук, профессор

Янкевич Константин Артурович, доктор экономических наук, профессор

Янсон Эдуард Жанович, доктор экономических наук, профессор

Миляев Олег Николаевич, кандидат технических наук, профессор

Потеев Михаил Иванович, кандидат технических наук, профессор

Виноградова Марина Александровна, кандидат педагогических наук, доцент

Дудник Валерия Михайловна, кандидат технических наук, доцент

Пузанов Олег Петрович, кандидат философских наук, доцент

ЗАМЕСТИТЕЛИ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА:

научные редакторы:

Масленников Дмитрий Владимирович, доктор философских наук, профессор

Переверзева Татьяна Алексеевна, доктор экономических наук, профессор

Фаизов Артём Валерьевич, кандидат исторических наук, доцент

ответственный секретарь:

Федорова Татьяна Леонидовна

t.fedorova@noironline.ru, +7-921-995-68-09

Дизайн, вёрстка Сазонов Д.И.

Корректор Урбан Т.С.

Адрес редакции и издателя: 197183, г. Санкт-Петербург,
ул. Сестрорецкая, д. 6, тел.: 8-812-430-07-16 (доб. 224)

www.noironline.ru

ISSN 1992-6103

Подписной индекс «Почта России» 78774

Журнал «Образование, экономика, общество» издается НЧОУ ВПО Национальный открытый институт г. Санкт-Петербург, при поддержке вузов-партнеров Национального открытого университета России

Учредитель: Негосударственное частное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Национальный открытый институт г. Санкт-Петербург»

Издание зарегистрировано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.

Свидетельство ПИ № ФС77-21674 от 15.08.2005.

Издание распространяется в действующих в Российской Федерации и зарубежных странах высших и средних профессиональных учебных заведениях, в представительствах федеральных и местных органов законодательной и исполнительной власти.

Все права на материалы, опубликованные в номере, принадлежат журналу «Образование, экономика, общество». Перепечатка без разрешения редакции запрещена. При использовании материалов ссылка на «Образование, экономика, общество» обязательна.

Редакция не несёт ответственности за достоверность информации и сведений, содержащихся в рекламных объявлениях.

Публикации для аспирантов бесплатные.

Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов.

Цена свободная.

Подписано в печать 24.11.2014

Отпечатано в типографии

ООО «ИКЦ», 197183,

г. Санкт-Петербург, ул. Сестрорецкая, д. 6.

Заказ № О.Э.О. – 14/1124.

Тираж 1000 экз.

В.Н. МОКИН, доктор экономических наук профессор¹,

Т.А. ПЕРЕВЕРЗЕВА, доктор экономических наук доцент¹

Т.В. СТЕПАНОВА, кандидат экономических наук, доцент¹

О.Ю. ГРЫЗЛОВА, кандидат экономических наук, ст. преподаватель²

¹ Санкт-Петербургский государственный торгово-экономический университет

² НЧОУ ВПО «Национальный открытый институт г. Санкт-Петербург»

V. Mokin, Doctor of Economics professor¹,

T. Pereverseva, Doctor of Economics dotsent¹

T. Stepanova, PhD in Economics, Dotsent¹

O. Gryzlova, PhD, senior lecturer²

¹ St. Petersburg State University of Trade and Economics

² NGPEI HE «National Open Institute St. Petersburg»

Социометрические методы сопровождения внедрения системы зачётных единиц в среднем профессиональном образовании

Sociometric methods support the implementation of the credit system in secondary vocational education

Аннотация: Данная публикация развивает и обобщает итоги межвузовского семинара «Внедрение системы зачётных единиц в среднем профессиональном образовании», состоявшегося 24.10.2014 г. в Санкт-Петербурге. В статье показана необходимость исследования и внедрения системы зачётных единиц в среднем специальном образовании с использованием социометрических методов

Abstract: This paper develops and summarizes the results of the inter-university seminar «Introduction of credit system in secondary vocational education» held on 24.10.2014 in St. Petersburg. The article shows the need for research and the introduction of the credit system in secondary specialized education using sociometric methods

Ключевые слова: система зачетных единиц, среднее специальное образование, социометрические методы.

Keywords: credit system, vocational education, sociometric methods.

Для обеспечения прогрессивного результата в среднем профессиональном образовании вводится система ECTS (European Credit Transfer System, Европейская система перевода (перезачёта) кредитов).

В системе зачётных единиц сконцентрированы две основные функции:

- функция по перезачёту курсов, полученных в другом колледже;

- функция накопительная, в рамках которой обучающийся имеет возможность получать образование с помощью взаимосвязанных с его интересами курсами и дисциплинами.

Таким образом, система зачётных единиц является формой

организации учебного процесса, способствующей развитию академической мобильности обучающихся.

Использование зачётных единиц в учебном процессе имеет более широкое назначение и позволяет:

- учитывать для данной учебной дисциплины относительную значимость занятий различного вида: лекционных, семинарских, лабораторных и др.;

- определять значимость той или иной дисциплины, изучаемой студентом, и её относительный вклад в средний балл, получаемый им по окончании определённого периода обучения;

- ранжировать студентов по

итомам обучения и устанавливать индивидуальный рейтинг каждого из них.

Реальные и потенциальные возможности зачётных единиц распространяются на систему организации и структуру обучения и, в частности, предполагают:

- повышение оперативности и обоснованности контроля обучения студентов и их промежуточной аттестации;

- расширение возможностей получения междисциплинарного образования;

- упрощение организационного сопровождения перехода на индивидуальные формы обучения;

- сокращение числа параллельно читаемых курсов для ма-

лых студенческих аудиторий и оптимизацию численности учебных потоков;

– высвобождение средств, которые могут быть использованы для повышения оплаты труда преподавателей;

– расширение академической мобильности и увеличение возможностей привлечения иностранных учащихся в отечественные вузы;

– создание благоприятных условий для более широкого применения в учебном процессе современных образовательных технологий и зарубежного опыта организации учебного процесса.

Перевод учебного процесса на систему зачётных единиц потребует значительных кадровых, временных и финансовых ресурсов, создания нормативно-методической базы, органично встроенной в ныне действующее правовое и научно-методическое обеспечение учебного процесса. Для этого необходимо будет решить ряд методических и организационных проблем:

1. Определить зачётную единицу как единицу стандартизации в сфере образования:

– разработать алгоритм измерения «реальной» трудоёмкости образовательных программ, определить условия обоснованного распределения зачётных единиц;

– оценить каждую дисциплину образовательной программы в зачётных единицах;

– разработать методические рекомендации по согласованию родственных образовательных программ.

2. Ввести количественные характеристики системы зачётных единиц:

– определить трудоёмкость каждой зачётной единицы, сформировать её внутреннюю структуру и дать её обоснование;

– разработать методику перевода нормативов ГОС, показателей учебного плана, трудоёмкости учебных дисциплин, других видов учебной нагрузки в зачётных единицах;

– установить общее число зачётных единиц для основных образовательных программ подготовки бакалавров, магистров, дипломированных специалистов.

3. Разработать структуру учебного плана на основе зачётных единиц:

– сформировать согласованные учебные планы по родственным направлениям и специальностям;

– выделить дисциплины федерального компонента ГОС ВПО, изучаемые обязательно и в определённой последовательности;

– выделить элективные дисциплины ограниченного выбора;

– выделить элективные дисциплины без ограничения выбора;

– дать перечень факультативных дисциплин;

– обозначить перечень дисциплин вузовского компонента ФГОС ВПО.

4. Подготовить методические материалы по дисциплинам учебного плана:

– рабочие программы с разбивкой на зачётные единицы;

– материалы для аудиторной работы;

– материалы для самостоятельной работы студентов;

– материалы для контрольных заданий.

5. Подготовить справочные издания для студентов и преподавателей о порядке функционирования системы зачётных единиц в вузе.

6. Создать службу академических консультантов:

– определить их должностные обязанности;

– обучить сотрудников новой организации учебного процесса и практическому применению системы зачётных единиц.

7. Переподготовить преподавателей для работы с использованием зачётных единиц в учебном процессе.

8. Разработать Положение о модульно-рейтинговой системе контроля знаний студентов, а также модульное представление учеб-

ного материала и рейтинговую систему оценки знаний.

В рамках перехода на систему зачётных единиц не следует ожидать быстрого решения всех проблем образования. Но при квалифицированном внедрении этой системы с учетом развития внутренней и внешней среды образовательного пространства и эффективном использовании педагогического потенциала образовательной организации появляются возможности для влияния на решение вопросов обеспечения качества подготовки специалистов.

С целью повышения эффективности социально-педагогического взаимодействия участников образовательной среды возможно рассмотреть межличностные отношения педагога и студента. Зачётные единицы позволяют определить рамки и направления их взаимодействий, модели их взаимоотношений в образовательном процессе. Модель отдельного субъекта образовательного процесса задаётся совокупностью параметров, отражающих меру его реагирования на подачу и качество образовательного процесса. Социометрические методы позволяют моделировать и оценивать эффективность образовательных процессов, уровень социализации одновременно всех и каждого из участников учебно-образовательного процесса, моделировать индивидуальные интересы студентов.

Социометрия как метод исследования является инструментом социально-психологического изучения реакции студентов на образовательный процесс. Объектом исследования в социометрии является группа студентов, а предметом – структура и динамика отношений и взаимодействий с педагогом. В предлагаемом подходе к развитию социометрического метода принципиально новым является анализ самооценок студентов, что позволит выйти на новый уровень качественной интерпретации эффективности системы зачётных единиц.

При формировании социометрического метода сопровождения системы зачётных единиц, следует учесть встречные отношения субъектов образовательного процесса. Для решения задач определения эффективности образовательного процесса выберем такие его характеристики, как субъективные оценки, сформировавшиеся на текущий момент у каждого из участников образовательного процесса, и определяемые по числовой шкале – ряду целых чисел в интервале [-3,+3].

В данном методе используется система измерительных средств, организованных иерархично: социометрическая линейная шкала, социометрическая плоскость, социометрическое пространство, шкала социометрического времени.

Разработанная для целей оценки социометрическая шкала имеет следующий вид:

- +3 – достигаю максимума результата;
- +2 – готов изучать дисциплину самостоятельно;
- +1 – дисциплина интересна;
- 0 – дисциплина неинтересна;
- 1 – дисциплина дублирует полученные знания;
- 2 – не готов тратить время на изучение дисциплины;
- 3 – заменил бы эту дисциплину на другую.

Данная шкала позволяет проводить измерение сразу двух различных, но связанных в одном объекте признаков, так как объединяет в себе две подшкалы: шкалу целых чисел (0,1,2,3) и шкалу знаков (+,-).

Для заданных социометрических признаков действует шкала целых чисел по абсолютной величине от 0 до 3 и шкала знаков «+, -».

Первый признак – качество дисциплины, преподавания и коммуникативного контакта преподавателя и студента – может принимать одно из четырёх значений, которое соответствует эмоциональной и содержательной глубине вхождения в контакт,

включённости в образовательный процесс:

0 – нет интересов, нет эмоциональной включённости;

1 – низкий уровень интересов, слабая эмоциональная включённость;

2 – средний уровень интересов, средний уровень эмоциональной включённости;

3 – высокий уровень интересов, сильная эмоциональная включённость;

Второй признак – направленность на контакт с преподавателем и желание изучать дисциплину – может принимать два значения: «+» – положительная направленность на контакт; «-» – отрицательная направленность на контакт.

Последовательное сочетание каждого значения одной шкалы с каждым значением другой шкалы позволяет создать новую шкалу – ряд целых чисел в интервале [-3,+3]. Эта новая шкала позволяет измерять сразу две характеристики одного социально-педагогического явления – наличия или отсутствия заинтересованности индивида и его выраженности в условных единицах.

Каждый студент отдельной группы, используя значения шкалы, измеряет меру своей заинтересованности в образовательном процессе. Совокупность всех произведенных индивидом измерений демонстрирует границы его индивидуального интереса в данной дисциплине и качество контакта с преподавателем.

Следует также отметить, что образовательный потенциал системы зачётных единиц может быть реализован, если эта система воспринимается преподавательским составом образовательного учреждения. Поэтому представляет интерес вопрос изучения взаимоотношений по вопросам внедрения системы зачётных единиц в организации.

Исходными показателями для определения производственных отношений являются ответы на следующие вопросы:

1. Какие отношения сложились между членами коллектива?

2. Как относятся члены коллектива к достижению поставленных целей?

3. Какие отношения у членов коллектива с руководителем?

4. Считаете ли Вы, что члены коллектива могут откровенно высказать своё мнение по внедрению системы зачётных единиц?

5. Считаются ли члены коллектива с мнением друг друга по системе зачётных единиц?

6. Считается ли руководитель с мнением коллектива?

После каждого вопроса приводится 5 вариантов ответа (очень отрицательные, отрицательные, удовлетворительные, хорошие, очень хорошие), каждый из которых оценивается баллами от 5 до 1.

Коэффициент отношений по внедрению системы зачётных единиц определяется путём анализа ответов. Максимально возможная оценка отношений, данная отдельным работником, равна 30. Фактическая оценка может быть значительно ниже. Коэффициент отношений коллектива по внедрению системы зачётных единиц ($K_{кл}$) определяется делением фактической оценки на максимально возможную.

Коэффициент производственных отношений для отдельного члена коллектива ($K_{кл}$) определяются по формуле:

$$K_{кл.п.} = \frac{\square N}{m}, \quad (1)$$

где $\square N$ – сумма баллов выбранных ответов с первого по шестой;

m – максимально возможная оценка.

Коэффициент отношений по внедрению системы зачётных единиц коллектива ($K_{кл.кол}$) рассчитывается по формуле:

$$K_{кл.кол} = \frac{\square K_{кл} * n}{n}, \quad (2)$$

где $\square K_{кл} * n$ – сумма коэффициентов производственных отношений, определённых для каждого члена коллектива;

n – количество членов коллектива.

Значение коэффициента можно прошкалировать следующим образом – от 0,2 (минимальное) до 1 (максимальное).

После заполнения карточки нормируются и служат основаниями для оформления сводной таблицы (Табл.1).

В нашем примере коэффициенты отношений по внедрению системы зачётных единиц рассчитываются для коллектива из пяти человек.

Самый низкий коэффициент, и, следовательно, худшие отношения между членами коллектива, руководителем сложились у Петровой (№2) ($K_{кл.п.} = 0,56$), а коллективный коэффициент отношений по внедрению системы зачётных единиц равен 0,66. Он характеризует сложившиеся отношения, которые

Табл.1. Сводная таблица

Номер карточки	Оценка ответов на вопросы	Сумма баллов		
	1 2 3 4 5			
1. Иванова	4 3 3 3 4 3	20	0,66	
2. Петрова	3 4 2 2 4 2	17	0,56	
3. Кузнецова	3 4 1 3 5 2	18	0,6	0,66
4. Смирнова	4 3 3 4 4 4	22	0,73	
5. Соколова	4 4 4 3 5 3	23	0,76	

будут способствовать внедрению данной системы.

Кроме анализа приведенных коэффициентов, значимую информацию об отношениях, сложившихся в коллективе, даёт анализ сводной таблицы. Таблица раскрывает структуру производственных отношений. Так, в нашем примере видно, что наиболее низкие оценки работ-

ников получили отношения с администрацией (13 баллов), а наиболее высокие – готовность коллектива считаться с мнением друг друга.

Проведённый социометрический анализ позволяет определить направления внедрения системы зачётных единиц и определить членов коллектива, которые мешают её внедрению.

Литература:

1. Основы методологии и методика принятия управленческих решений в образовательной системе: Монография/ Под. ред. В.Н. Мокина, Н.В. Панковой. – СПб: изд. «Лема», 2012 – 196с.

Е. П. ТАРЕЛКИН, доктор технических наук, декан факультета геодезии и кадастра Национального открытого института г. Санкт-Петербург, Председатель комиссии по образованию, науке и технике Национального объединения изыскателей,

М. И. ПОТЕЕВ, кандидат технических наук, профессор кафедры землеустройства и кадастров Национального открытого института г. Санкт-Петербург, главный специалист по повышению квалификации и переподготовке персонала СРО НП «Изыскатели Санкт-Петербурга и Северо-Запада»

А. В. БЕРЕЖКОВ, магистрант Национального университета информационных технологий, механики и оптики г. Санкт-Петербург, программист СРО НП «Изыскатели Санкт-Петербурга и Северо-Запада»

А. С. РЯПИСОВ, студент Национального университета информационных технологий, механики и оптики, программист СРО НП «Изыскатели Санкт-Петербурга и Северо-Запада»

E. TARELKIN, doctor of technical Sciences, Dean of the faculty of geodesy and cadastre National Open Institute St. Petersburg, Chairman of the Committee for education, science and technology National Association of surveyors,

M. POTEEV, candidate of technical Sciences, Professor of the Department of land management and cadastres National Open Institute St. Petersburg, chief specialist training and retraining of staff of the SRO NP "Surveyors of St. Petersburg and North-West"

A. BEREZHKOVA, master student at National University of information technologies, mechanics and optics St. Petersburg, programmer SRO NP "Surveyors of St. Petersburg and North-West"

A. RIAPISOV, student at National University of information technologies, mechanics and optics, programmer SRO NP "Surveyors of St. Petersburg and North-West"

Перспективы использования базы данных о профессиональных квалификациях сотрудников организаций, действующих в сфере инженерных изысканий

Prospects for the use of the database of the professional skills of organizations active in in the field of engineering surveys

Аннотация: *Описывается база данных о профессиональных квалификациях сотрудников организаций, действующих в сфере инженерных изысканий для строительства, в условиях саморегулирования. База спроектирована во исполнение договора о сотрудничестве между Национальным открытым институтом г. Санкт-Петербург и саморегулируемой организацией (СРО) "Некоммерческое партнерство по содействию развитию инженерной изыскательской деятельности "Изыскатели Санкт-Петербурга и Северо-Запада" (www.izisk.spb.ru) в интересах Партнерства.*

Она предназначена для мониторинга достижений специалистов в области дополнительного профессионального образования. Собственно повышение квалификации проводится в форме постоянно действующего семинара. Формулируются выводы и рекомендации по результатам анализа первого массива информации, введенной в базу данных.

Annotation: *Describes the database about the professional qualifications of the staff of organizations working in the field of engineering surveys for construction, in terms of self-regulation. The base is designed pursuant to a cooperation agreement between the National Open Institute, St. Petersburg, and self-regulatory organization (SRO) "Non-profit partnership to promote the development of engineering surveying activities" Prospectors of St. Petersburg and North-West" (www.izisk.spb.ru) in the interests of the Partnership. It is designed for monitoring the achievements of professionals in the field of continuing professional education. Actually refresher training is conducted in the form of a regular seminar. Conclusions are drawn and recommendations based on the analysis results of the first array of information entered into the database.*

Ключевые слова: *инженерные изыскания; аттестация; повышение квалификации; дополнительное профессиональное образование; саморегулирование; постоянно действующий семинар; база данных.*

Keywords: *engineering surveys; certification; professional development; continuing professional education; self-regulation; the permanent seminar; database.*

Одним из основных элементов автоматизированной системы управления информационно-образовательной средой (АСУ ИОС) системы дополнительного образования и аттестации специалистов в сфере инженерных изысканий является база данных (БД) о профессиональных квалификациях сотрудников организаций, действующих в этой сфере [1].

База спроектирована во исполнение договора о сотрудничестве между Национальным открытым институтом г. Санкт-Петербург, и саморегулируемой организацией (СРО) «Некоммерческое партнерство по содействию развитию инженерной изыскательской деятельности «Изыскатели Санкт-Петербурга и Северо-Запада» (www.izisk.spb.ru) в интересах Партнерства.

Проанализируем первые результаты, полученные при наполнении БД информацией о профессиональных квалификациях сотрудников организаций, входящих в СРО НП «Изыскатели Санкт-Петербурга и Северо-Запада», и покажем перспективы её использования.

В соответствии с техническим заданием на проектирование БД, перечень полей основной информации, хранимой в БД, включает 30 позиций. К их числу, кроме личных данных и данных об организации, в частности, относятся:

- форма последнего повышения квалификации;
- год последнего повышения квалификации;
- вид документа, подтверждающего последнее повышение квалификации;
- вид профессиональной переподготовки;
- год профессиональной переподготовки;
- вид документа, подтверждающего профессиональную переподготовку;
- время последней аттестации;
- вид документа, подтверждающего последнюю аттестацию;
- вид работ по инженерным изысканиям.

В системе имеется фильтр, обеспечивающий выборку по основному числу полей информации, хранимой в системе. Информационная система выполняет подсчёты ряда практически важных показателей, например, число сотрудников:

- прошедших повышение квалификации в указанном году;
- прошедших переподготовку в указанном году;
- прошедших аттестацию в указанном году;
- нуждающихся в повышении квалификации в предстоящем году;
- нуждающихся в переподготовке в предстоящем году;
- нуждающихся в аттестации в предстоящем году;
- выполняющих заданный вид работ по инженерным изысканиям.

Предусмотрено, что программа может выводить отчёты на печать или преобразовать их в формат pdf для сохранения на локальном компьютере. Она автоматически напоминает о сотрудниках, которым необходимо пройти повышение квалификации, переподготовку или аттестацию в предстоящем году.

Система разработана с использованием MySQL Enterprise Edition [2]. Это позволит довести размер базы данных до сотен гигабайт и использовать БД одновременно несколькими сотнями пользователей. При этом БД обладает такими свойствами, как масштабируемость, надёжность, безопасность, высокая производительность, удобство в работе.

Доступ к базе данных, реализован в виде системы управления базой данных (СУБД), написанной на языке PHP с использованием фреймворка Yii. Такая реализация позволяет не только предоставлять доступ к данным, но и организовывать работу с ними (поиск, изменение, добавление, удаление и т. п.). СУБД позволяет визуализировать информацию для мониторинга состояния квалификаций сотруд-

ников в виде графиков, диаграмм, таблиц.

На первом этапе практического использования спроектированной базы в неё введена информация по 80 из 130 организаций, входящих в СРО НП «Изыскатели Санкт-Петербурга и Северо-Запада». При этом общее число учётных сотрудников составило 510 человек.

При обработке введенной информации средствами БД установлено, что из учётных 510 сотрудников:

- 440 имеют высшее профессиональное образование;
- 70 имеют среднее профессиональное образование;
- 9 имеют учёные степени;
- 5 имеют учёные звания;
- 433 занимаются инженерно-геодезическими изысканиями;
- 217 занимаются инженерно-геологическими изысканиями;
- 62 занимаются инженерно-гидрометеорологическими изысканиями;
- 158 занимаются инженерно-экологическими изысканиями;
- 63 занимаются инженерно-геотехническими изысканиями;
- 95 занимаются обследованием состояния грунтов основания зданий и сооружений.

Из 510 сотрудников, о которых информация уже введена в базу данных, 245 (то есть половина) за последние пять лет не проходили повышение квалификации.

Уже эта далеко не полная информация позволяет сделать следующие выводы.

1. Среднее число сотрудников организаций, входящих в СРО НП «Изыскатели Санкт-Петербурга и Северо-Запада», составляет 6–7 человек.

2. Около 15% сотрудников упомянутых организаций имеют среднее профессиональное образование и не имеют высшего образования.

3. Почти 10 человек имеют учёные степени и/или учёные звания.

4. Занятость учётных в БД сотрудников по видам изыскательской деятельности отражается в

следующем ранжировании:

- инженерно-геодезические изыскания (84%);
- инженерно-геологические изыскания (42%);
- инженерно-экологические изыскания (31%);
- обследование состояния грунтов основания зданий и сооружений (19%);
- инженерно-гидрометеорологические и инженерно-геотехнические изыскания (по 12%).

5. Больше половины сотрудников, о которых информация уже введена в базу данных, за последние пять лет повышение квалификации не проходили.

На основании этих выводов можно сформулировать следующие практические рекомендации.

1. Необходимо обратиться лично к каждому из сотрудников, которые не имеют высшего профессионального образования, с предложением освоить образовательную программу высшего профессионального образования на факультете геодезии и кадастра Национального открытого института г. Санкт-Петербург по одному из направлений подготовки бакалавров:

- Геодезия и дистанционное зондирование;
- Землеустройство и кадастры.

Так как указанные лица имеют среднее профессиональное образование, то они могут освоить образовательную программу высшего профессионального образования в сокращённые сроки (3,5 года).

Постоянное профессиональное развитие необходимо практикующему специалисту, т.к. согласно Единому квалификационному справочнику [3], к квалификации инженера-изыскателя предъявляются следующие требования:

высшее профессиональное образование по специальности «технология геологической разведки» или высшее профессиональное образование и профессиональная переподготовка по направлению профессиональной деятельности; стаж работы по направлению профессиональной деятельности не менее двух лет; повышение квалификации не реже одного раза в пять лет и наличие квалификационного аттестата на соответствие занимаемой должности.

2. Необходимо предложить лицам, имеющим учёные степени и/или учёные звания, принять участие в образовательном процессе на факультете геодезии и кадастра Национального открытого института г. Санкт-Петербург. Это может быть преподавательская деятельность (по совместительству), чтение отдельных лекций (по практическому опыту изыскательской деятельности), руководство учебными и производственными практиками, рецензирование выпускных квалификационных работ, выполнение обязанностей члена государственной аттестационной комиссии и т. п.

3. Необходимо заинтересовать всех сотрудников, не повышавших квалификацию в последние пять лет, к занятиям в системе непрерывного дополнительного образования, обратившись к ним лично или руководителям их организаций.

В СРО НП «Изыскатели Санкт-Петербурга и Северо-Запада» эти занятия проводятся в форме научно-практического семинара «Инженерные изыскания для строительства». Организация повышения квалификации сотрудников является одним из основных видов деятельности организаций – членов СРО. Дру-

гим, таким же по значимости видом деятельности СРО является аттестация специалистов, выполняющих работы на особо опасных и технически сложных объектах капитального строительства. Аттестация проводится минимум один раз в пять лет. Согласно действующим нормам, аттестации всегда предшествует повышение квалификации.

4. При формировании программы занятий семинара «Инженерные изыскания для строительства» необходимо учитывать заинтересованность слушателей в той или другой тематике учебных занятий. Как видно из приведенной выше статистики, больше всего занятий должно быть посвящено инженерно-геодезическим изысканиям. И намного меньше занятий должно быть связано с проблемами инженерно-гидрометеорологических и инженерно-геотехнических изысканий.

5. Созданная база позволяет руководителям организаций, входящих в СРО НП «Изыскатели Санкт-Петербурга и Северо-Запада» организовать профессиональное развитие своих сотрудников с максимальной эффективностью для структуры и прозрачностью для кадровых подразделений.

Предполагается, что разработанная для Саморегулируемого некоммерческого партнёрства «Изыскатели Санкт-Петербурга и Северо-Запада» база в дальнейшем охватит и другие СРО, входящие в общероссийскую негосударственную некоммерческую организацию – Национальное объединение изыскателей (НОИЗ, <http://noiz-sgo.ru>). В настоящее время НОИЗ объединяет 40 СРО и более 10 тыс. организаций. Следовательно, база данных, разработанная для НОИЗ, будет содержать информацию о более чем 50 тыс. сотрудников.

Литература:

1. Бережков А. В. Информационная система мониторинга профессиональных квалификаций сотрудников организаций – членов Национального объединения изыскателей / А. В. Бережков, М. И. Потеев, А. С. Ряписов // Геодезия, кадастр и инженерные изыскания: Сборник научных и научно-методических статей ППС факультета геодезии и кадастра НОИР / Под ред. д. т. н. Е. П. Тарелкина и проф. М. И. Потеева. – СПб.: НОИР. – 2014. – С. 32 – 34.
2. <http://www.oracle.com/us/products/mysql/mysqlenterprise/overview/index.html2>
3. Единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и служащих: приложение к приказу Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 26.08.2010 г. № 761н. М.: Минздравсоцразвития России, 2010.

Ю.И. РУСУ, аспирант НОИР

Т.А. ПЕРЕВЕРЗЕВА, доктор экономических наук зав. кафедрой экономики НОИР,

J. Rysy, a graduate student NOIR

T. Pereverseva, doctor of economic Sciences head. department of Economics NOIR.

Интерактивные технологии в системе менеджмента качества образования в вузе

Interactive technologies in the quality management system of education at the university

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы управления качеством образовательного процесса в вузе на основе системы менеджмента качества в соответствии с требованиями стандарта ГОСТ Р ИСО 9001-2000 и принципами TQM. Уделяется внимание использованию в процессе образования интерактивных технологий, в частности имитационно-моделирующих игр, позволяющих раскрыть творческий потенциал всех участников образовательного процесса.

Abstract: This article discusses the quality control of the educational process in the university on the basis of the quality management system in accordance with the requirements of GOST RISO 9001-2000 and the principles of TQM. Attention is given to the use in the educational process of interactive technologies, such as imitation, and simulation games that allow to unlock the creative potential of all participants in the educational process.

Ключевые слова: управление качеством обучения в вузе, мотивация к непрерывному образованию, образовательный процесс, качество образовательных услуг, компетентность.

Keywords: quality control training in high school, the motivation to lifelong learning, the educational process, the quality of educational services, competence.

Управление качеством образования следует понимать именно как систему, поскольку оно включает в себя не только процессы образовательной деятельности, но и процессы управленческой деятельности (деятельность руководства в СМК), а также обеспечивающие процессы (например, менеджмент ресурсов) и взаимодействие с внешней средой учебного заведения.

Под системой менеджмента качества вуза (СМК) понимается система менеджмента для руководства и управления организацией применительно к качеству, т.е. совокупность организационной структуры вуза, документации (внутренних положений, порядков, документированных процедур, ме-

тодических указаний, рабочих инструкций), процессов и ресурсов, необходимых для осуществления общего руководства качеством.

В настоящее время в мировом опыте существует ряд моделей систем менеджмента качества в вузах:

1) модель системы менеджмента качества по международному стандарту ISO 9001:2000 (ГОСТ Р ИСО 9001-2001);

2) модель Европейского фонда по менеджменту качества (EFQM) и её модификации для высшего образования;

3) модель премии Правительства РФ в области качества;

4) модель премии конкурса Министерства образования и науки РФ «Внутривузовские системы

обеспечения качества подготовки специалистов» (с 2003 г.);

5) модель Центра исследований политики в области высшего образования (CHEPS) университета Твенте (Нидерланды);

6) модель Ассоциации университетов Нидерландов (VSNU);

7) бельгийско-нидерландская модель (НВО Expert Group);

8) модель национальной американской премии по качеству «Baldrige National Quality Award» в области образования;

9) модель эталонного тестирования для австралийских университетов.

Среди известных подходов особое место занимает модель построения системы менеджмента качества в соответствии с принципами

Всеобщего менеджмента качества (TQM).

Определение понятия TQM содержится в стандарте ISO 8402:1994, где указанный термин трактуется следующим образом: «Всеобщее руководство качеством (всеобщий менеджмент качества) – подход к руководству организацией, нацеленный на качество, основанный на участии её членов и направленный на достижение долгосрочного успеха путём удовлетворения требований потребителя и выгоды для членов организации и общества»¹. В процессе развития TQM была сформулирована его философия, основанная на перечне принципов, которые необходимо понимать как указания к действию по правильной разработке методов и процессов управления: ориентация на результат и достижение цели; ориентация на потребителей; польза для сотрудников; польза для общества; качество (эффективность) деятельности и процессов; вовлечение сотрудников и их участие в мероприятиях по внедрению TQM; уверенное руководство сотрудниками; подготовка и обучение сотрудников. Указанные принципы коррелируют с принципами менеджмента качества, приведенными в разделе 0.2 стандарта ISO 9000:2000.

Следует отметить, что TQM – многомерный, динамичный подход, учитывающий многие параметры и нацеленный на привлечение всего персонала организации (вуза) к её постоянному улучшению (непрерывному совершенствованию).

Система управления качеством образования уже стала привычным элементом управления современного института или университета. Уже стало очевидным, что успеха добиваются те учреждения, управление в которых основывается на принципах TQM – то есть всеобщего управления качеством. Приверженность основным принципам позволяет вузам успешно конкури-

ровать как на рынке поставщиков, так и на рынке потребителей. TQM – это еще и управление целями и самими требованиями. В это управление включается также и обеспечение качества, которое трактуется как система мер, гарантирующих уверенность потребителя в качестве продукции или услуг.

Переход от управления качеством отдельно взятых изделий и услуг к управлению процессами произошел после изобретения статистических методов управления качеством, таких, как контрольные карты Шухарта и таблицы статистического приёмочного контроля.

И уже в 1950-е годы была выдвинута концепция тотального управления качеством TQC. Её автором стал американский ученый Фейгенбаум. В 1970-е и 1980-е годы начался переход от тотального управления качеством к тотальному менеджменту качества (TQM). В то время появились стандарты ISO 9000 (1987 год), оказавшие весьма существенное влияние на менеджмент и обеспечение качества.

Задача современного управления, основанного на управлении качеством, состоит в том, чтобы все процессы и все составляющие их элементы находились под контролем, выявлялись и устранялись все несоответствия требованиям качеству.

Качество образования имеет следующие особенности:

- многоаспектность, или многогранность качества (качество конечного результата образования и качество потенциала образовательных систем, обеспечивающего достижение этого качества);

- многосубъектность определения и оценки качества образования (оценка качества образования осуществляется множеством субъектов, основные из которых; сами студенты, выпускники образовательных учреждений, их родители, государственные органы, общество

в целом, сама система образования и преподаватели различных ее уровней и ступеней).

Основным процессом в вузе, как известно, является образовательный процесс, то есть процесс подготовки конкурентоспособных специалистов.

Проблема конкурентоспособности неразрывно связана с проблемой качества подготовки кадров, которая обострилась в силу ряда причин:

- ликвидация государственного распределения выпускников вузов;

- снижение мотивации к овладению специальными знаниями в связи со снижением престижа специальности;

- усиление конкуренции в связи с появлением новых участников взаимоотношений.

В TQM существенно возрастает роль человека, и, следовательно, большое значение придается обучению.

Обучение становится тотальным и непрерывным, сопровождающим человека в течение всей его профессиональной деятельности. Обучение превращается в часть мотивации, ибо хорошо обученный специалист увереннее чувствует себя в коллективе, способен взять на себя роль лидера, имеет преимущества в карьере.

Всё сказанное выше в полной мере характерно как для сферы начального профессионального, так и для высшего образования, где речь идёт о качестве образовательных услуг, подготовки специалистов, формирования у них устойчивой мотивации к непрерывному образованию. Однако, следуя концепции управления процессами многие нововведения должны, прежде всего, касаться взаимодействия участников образовательного процесса. Коренным образом меняется характер и содержание деятельности в системе «преподаватель – студент».

¹ Методические рекомендации по применению стандартов серии ГОСТ Р ИСО 9000–2001 в высших учебных заведениях / Д.В. Пузанков, А.В. Олейник, В.С. Соболев, С.А. Степанов. – СПб.: Изд-во СПбГЭТУ «ЛЭТИ», 2003.

Важнейшим аспектом образования, связанным с проблемой его качества, является проблема качества деятельности преподавателей, их квалификации и компетентности, которая, по нашему мнению, представляет собой сложное интегративное образование, в которое входят:

- психолого-педагогическая компетентность;
- методическая компетентность;
- правовая компетентность;
- экономическая компетентность;
- деловая компетентность;
- коммуникативная компетентность;
- информационная компетентность.

Качество педагогической деятельности определяется новыми критериями, соответствующими новым требованиям:

– Значительно усложняется деятельность по участию в разработке новых образовательных программ и курсов, так как быстро изменяются объём информации, содержание образовательных программ, технология их подготовки и реализации. В авторитарной образовательной системе все программы и их содержание были заданы и спущены сверху. Процветал «предметоцентризм». Компетенции в области проектирования образовательного процесса у ряда преподавателей минимальны.

– Высокие требования предъявляются к качеству учебно-методического обеспечения образовательных программ. Всё большую роль играют учебные материалы, представленные в электронном виде, которые в информационном мире призваны заменить обычные учебники и учебные пособия. Подготовка таких материалов, управляющих познавательной деятельностью обучающихся, – новая профессиональная компетенция преподавателей.

– Студент становится активным участником образовательного процесса, в связи с этим важная

современная компетенция преподавателя – стимулировать учение, поддерживать обучающегося в его учебной деятельности, способствовать его успешной ориентации в потоке учебной информации, стимулировать задавание вопросов и постоянно отвечать на них.

– Контроль и оценка знаний в виде традиционных зачетов и экзаменов в настоящее время показали свою неэффективность. По мнению специалистов, необходимо научить обучающегося в каждый момент учебного процесса самостоятельно контролировать уровень своих достижений, чтобы корректировать стиль учения и преодолевать собственные трудности. На смену пассивным студентам, которых обучали с помощью стандартных педагогических средств, приходят активные участники учебного процесса, основанного на равноправном партнерстве преподавателя и обучающихся, установлении постоянной обратной связи. Помощь преподавателям в формировании подобной компетенции – это управление качеством их профессиональной деятельности.

– Студенты все более активно осваивают учение как свободное во времени и пространстве, и хотят, чтобы преподаватель не предоставлял информацию, а давал консультации по её поиску и работе с ней. Преподаватели должны владеть данными компетенциями, как на уровне знаний, так и на уровне умений и опыта.

Высшая школа в последние годы перешла от информативной системы обучения к проблемной, в основе которой лежит самостоятельная работа студентов под руководством преподавателя. Меняется и роль преподавателя: он становится наставником и консультантом.

Совершенно очевидно возрастает роль информационных технологий. Вузы используют все известные формы получения информации. И хотя традиционно многие тяготеют к библиотечно-му обслуживанию, Интернет всё

больше становится основным источником оперативной информации, используемой для учебного процесса.

Современная концепция улучшения качества базируется на индивидуализации вклада и индивидуализации оценки каждого участника процесса, на основе прозрачной самооценки и оценки со стороны аудиторов.

Учебный процесс можно считать качественным, если он обладает некоторыми присущими характеристиками, соответствующими требованиями:

– программа дисциплины и комплекс учебно-методических материалов, разработанный преподавателем, отвечает современным требованиям;

– учебный процесс строится с использованием новых информационных технологий;

– характер учебного процесса соответствует целям, заявленным в профессиональной образовательной программе и программах дисциплин;

– учебный процесс адаптирован к начальной подготовке студентов, которые могут выбирать уровень освоения курса и образовательной программы в целом;

– на занятиях используются современные методы «активного учения»;

– студенты учатся с интересом, понимают, зачем изучают дисциплину;

– преподаватель уделяет внимание не только предоставлению информации и контролю её усвоения, но и созданию мотивации к её использованию;

– информация приобретает в процессе, моделирующем будущую профессиональную деятельность, информация предоставляется для решения конкретных задач;

– студенты стремятся к активному контролю и самоконтролю;

– обучающиеся активно взаимодействуют между собой в ходе учебного процесса;

– студенты в своем большинстве понимают и принимают пре-

подавателя, имеют желание продолжать работать с ним.

Таким образом, можно говорить о возможности оценки такого показателя, как «удовлетворенности потребителя», причём для преподавателей очень важно, чтобы качество учебного процесса под его руководством расценивалось потребителями образовательных услуг и руководством как «достаточно высокое». Использование показателя «удовлетворенность потребителя» позволяет, по существу, установить обратную связь, весьма ценную для выявления сильных и слабых сторон в организации учебного процесса, коррекции деятельности преподавателя и, в конечном итоге, для повышения качества образования.

Управление качеством профессионального образования – это управление инновациями, обеспечивающими использование интерактивных технологий в образовательном процессе. Существенно меняются формы обучения, они становятся всё более активными. Поэтому используются имитационно-моделирующие, поисково-апробационные, аттестационные, рефлексивные, дидактические, ситуационно-ролевые, деловые игры, специальные тесты, компьютерные методы, методы активизации занятий, построенные на коллективном обсуждении проблем (ситуации, тренинги, игровые упражнения, ролевые игры), методы генерирования идей и другие технологии, предполагающие коллективное взаимодействие и обратную связь.

Но понятие «технология» содержит составляющую, связанную с философией, теорией, концепцией (логос – учение). Поэтому успешная интеракция в образовательном процессе возможна, если будет меняться философия профессионального образования. Речь должна, в первую очередь, идти о людях, а потом уже о государственных стандартах и управлении процессами по их реализации.

В этой связи сегодня востребован педагог, способный к со-

трудничеству с обучающимися и применяющий новые интерактивные технологии, например, игры. Огромный массив игр можно разделить на физические (футбол, теннис и др.), случая (азартные с элементами удачи, везения, например, лотерея, спринт, рулетка и т.д.), имитационные, ролевые, (с участием различных персонажей).

В учебном процессе используются в основном ролевые имитационные игры, в которых, как отмечает французский исследователь Р. Калуа в своей работе «Структура и классификация игр», в воображаемых условиях реализуется определённая деятельность, возникают представления о вымышленном персонаже, действующем по игровому сценарию. В каждой имитационной игре создается объект игрового моделирования. При этом моделирование выступает как метод познания интересующих нас качеств объекта через модели, т.е. через изображение, описание, схему, чертежи, графики, планы, карты и т.п. или прообраз (образец) какого-либо объекта или системы объектов, используемых при определённых условиях в качестве их заместителя.

По данным проф. В.Н. Рыбальского [9], при лекционной подаче материала усваивается 20% информационного материала, в то время как в деловой игре – 90%. Деловые игры, которые находят широкое применение в вузах, позволяют уменьшить время, отводимое на изучение некоторых дисциплин на 30-50% при большем эффекте усвоения материала. Это значимый аргумент использования деловых игр в условиях обучения при постоянном дефиците учебного времени. Сущность деловой игры заключается в том, что она является формой воссоздания предметного и социального содержания профессиональной деятельности, моделирования систем отношений, характерных для данного вида труда. Проведение деловой игры представляет собой развертывание особой, игровой

деятельности участников на имитационной модели, воссоздающей условия и динамику производства. Деловая игра является модельным замещением двух реальностей – процесса производства и процесса деятельности в нём людей. В деловой игре обучающийся выполняет квазипрофессиональную деятельность, которая несёт в себе черты как учебной, так и будущей профессиональной деятельности. Эти знания усваиваются в реальном для участника процессе информационного обеспечения его игровых, а в дальнейшем профессиональных действий, в формировании объёмного образа профессиональной ситуации. Кроме того, в деловой игре в условиях совместной работы каждый студент приобретает навыки социального взаимодействия, коллективистскую направленность, ценностные ориентации и установки, присущие специалисту. Развитие личности специалиста в деловой игре осуществляется в результате подчинения двум типам норм: компетентных предметных действий и социальных отношений коллектива.

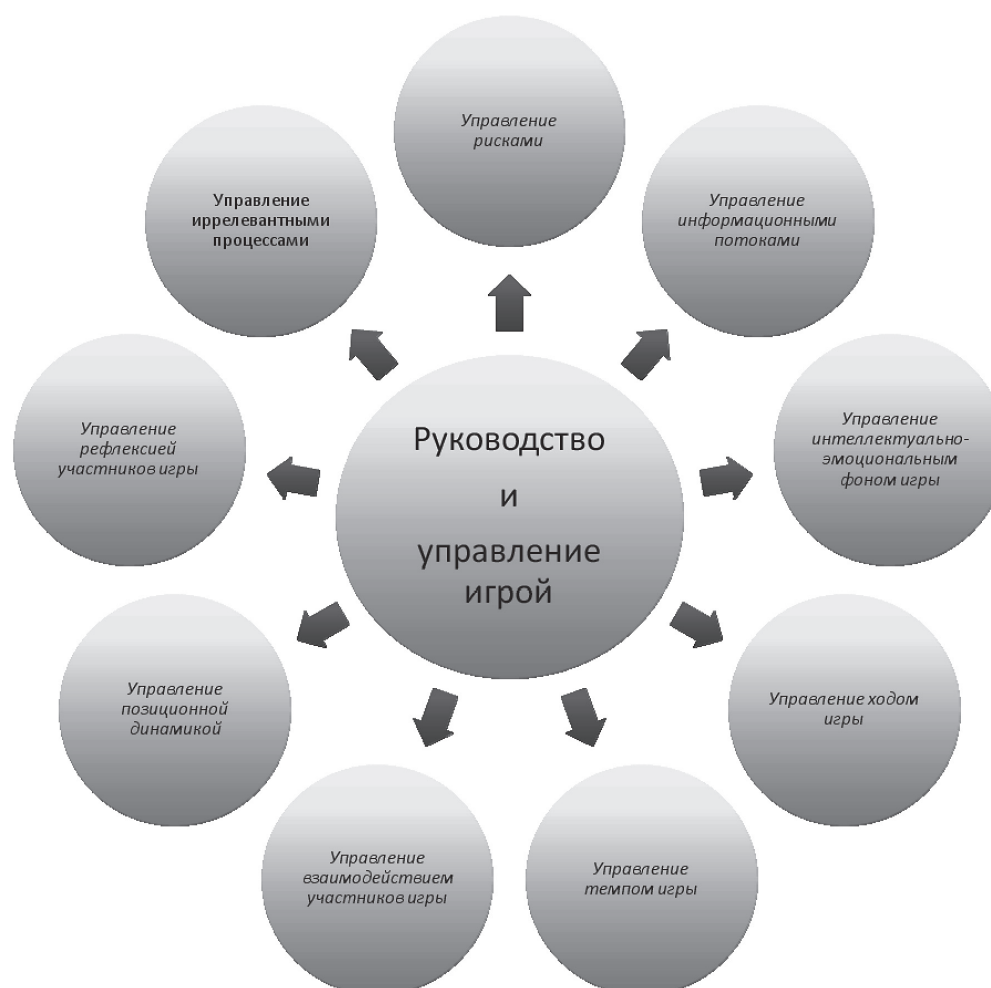
Широкое внедрение дистанционных технологий обучения, развитие инновационных форм обучения изменило форму деловых игр, переведя их из реального в виртуальное пространство.

Здесь можно говорить об опыте Национального открытого института г. Санкт-Петербург, негосударственного образовательного учреждения, начавшего одним из первых применять дистанционные образовательные технологии.

Подготовка студентов к использованию интерактивных технологий в первую очередь связана с их способностью управлять взаимодействием участников игр. Эти навыки особенно важны для будущих менеджеров, специалистов системы государственного и муниципального управления, психологов и социальных работников.

Руководство и управление игрой может быть представлено следующей схемой (рис. 1).

Рис. 1. Схема руководства и управления игрой



Каждый из заявленных блоков достоин обстоятельного комментария, что в рамках одной статьи сделать сложно. Для иллюстрации ограничимся описанием одного из предложенных видов управления, связанного с диагностикой, распознаванием и управлением рисками.

Преподавателю – руководителю игры следует управлять такими рисками, как;

1. Производственный риск, связанный с возможностью невыполнения командой заданий педагога-игротехника и игровых правил.

2. Научно-технический риск, вызываемый неопределённостью сценария имитационно-моделирующей игры, в котором не учтены современные достижения науки.

3. Политический риск, связанный с неблагоприятными социаль-

но-политическими изменениями в стране или регионе, которые вольно или невольно дискутируются в командах.

4. Чистый риск, основанный на психологической несовместимости членов команды.

5. Стратегический риск. Желание идти на стратегический риск во многом определяется инновациями в сфере образования, и в большой степени зависит от отношения педагогов к преобразованиям, происходящим в образовательных учреждениях, а также от того, насколько близка и понятна научно-педагогическим сотрудникам образовательная политика государства.

6. Личностный риск. Качество и направленность выбора участником игры конкретного решения, ориентация при этом на риск или

неприятие его детерминируются не только сюжетом игры. Выбор всегда в той или иной мере зависит от темперамента, характера, потребностей, мотивов и свойств личности, таких, как оригинальность мышления, гибкость ума, интеллектуальные возможности человека, уровень тревоги, самостоятельность, решительность, эгоизм или альтруизм

7. Физический риск возникает в связи с усталостью участников игры, однако разнообразные приемы релаксации могут его снизить. Недостаточная освещенность помещения, низкая или высокая температура воздуха, шум и другие нарушения отрицательно влияют на здоровье и настроение участников игры.

8. Диспозиционный риск. Этот вид риска многолик, так как концептуально оформлен на идее ак-

сиологического плюрализма, то есть множественности равноправных ценностных систем, вырабатываемых в процессе игры.

Таким образом, диспозиционный риск – это степень совпадения личностных целей, установок, ожиданий, запросов участника игры с групповыми целями, возможностями, замыслами и назначением команды. Диспозиционный риск увеличивается, если ухудшается атмосфера в команде, осложняется характер взаимоотношений, возникают конфликтные и стрессовые ситуации.

9. Социальный риск связан с тем, что следование групповым ценностям или их отвержение в каждом конкретном случае являются критериями оценки участника игры другими членами команды, а также его самооценки.

10. Риск несоответствия. Риск несоответствия связан с неготовностью участника игры позитивно и успешно участвовать в выполнении заданий ведущего игры и непосредственно ощущается как личностный риск, как опасность для «Я». Вот почему риск несоответствия всегда присутствует, он заставляет участника игры говорить не то, что на душе, приводит к лицемерию – очень распространённому явлению, в основе которого – стремление скрыть личностную несостоятельность.

11. Риск рассогласования. Взаимодействие участников игры в любой среде, с одной стороны, это взаимодействие свободных, равноправных деловых партнёров, с другой стороны – четко регламентированный процесс, нарушение которого ведет к риску рассогласования.

12. Технологический риск связан со способами мыслительности, характерными для каждого участника игры, и возникает в том случае, если не все члены команды в равной степени владеют современными технологиями принятия решений.

13. Риск бездействия появляется не только, когда участник игры

прячется за коллективное решение и теряет индивидуальность, но и если он уходит от решения актуальных задач, отказывается от участия в принятии коллективных решений. Отсутствие решения – это ведь то же своеобразное решение. И ему, как и другим решениям, свойственен риск. В данном случае риск бездействия велик и опасен.

Для процесса образования также важной является такая способность, как «антиципация» (предвидение, прогнозирование трудностей, которые необходимо преодолеть). Имитационные игры позволяют имитировать самые разные ситуации, в которых может оказаться выпускник образовательного учреждения. Имитационные игры помогают не только психологически подготовиться к этим сложностям, но и апробировать в искусственных (игровых) условиях способы преодоления различных трудностей, характерных для современного общества.

В связи с непрерывно растущим объёмом человеческих знаний результативность образовательной деятельности тесно связана и с эффективностью выполняемых в вузе научных исследований. Именно научная деятельность дает возможность профессорско-преподавательскому составу непрерывно совершенствоваться и пополнять свои профессиональные знания и практический опыт.

Следует отметить, что высокое качество процессов невозможно без создания современной учебно-материальной базы, где немало важное значение имеет не только её техническое состояние, но и эстетическое оформление.

В соответствии с принципами ТQM абсолютно необходимым условием повышения качества является вовлечение в процесс управления качеством всех работников вуза, творческая инновационная направленность которых позволяет постоянно улучшать деятельность каждого отдельного человека и учреждения в целом. И конечно, система станет более

эффективной, если все участники образовательного процесса будут объединены единой целью достижения высокого уровня подготовки специалистов.

Качественное функционирование вуза во многом зависит не только от отношений в звене «потребитель-вуз», но и от активности внутренних потребителей услуг, то есть студентов в процессе получения этих услуг. Поэтому необходима работа в учреждениях среднего звена, которые будут являться поставщиками будущих студентов.

Одним из ключевых моментов в современной концепции управления качеством в вузе также считается определение роли и использование потенциала студентов. Поскольку именно студенты являются индикатором качества образовательных, научных, воспитательных, информационных и др. услуг, оказываемых представителями различных кафедр и служб. Студент же является конечным продуктом деятельности вуза, т.е. он живая реклама качества работы вуза после выпуска.

В силу того, что образование – это единство обучения и воспитания, где первое есть средство второго, проблема повышения качества именно воспитания подчеркивается как в широком контексте развития самого обучающегося, так и в более узком, собственно образовательном контексте, в общем плане повышения качества образования.

Влияние процесса воспитания на качество образования в вузе неоспоримо. Основой воспитания могут выступить следующие факторы:

- общая единая направленность учебно-воспитательного процесса, основанная на ценностно-целевой доминанте;
- содержание образования с акцентуациями на воспитание;
- опора на базовую культуру обучающегося – результат воздействия семьи и ближайшего окружения;
- коллектив учреждения, являющийся носителем ценностно-

целевой доминанты образовательного процесса и корпоративной культуры данного учреждения

Следующим уровнем в развитии качества обучения в высшей школе стало появление компьютерных симуляторов, которые до недавнего времени использовались при подготовке и обучении профессионалов сверх-высоких квалификаций, деятельность которых связана с высокой долей риска – космонавтов, лётчиков, подводников, сотрудников специальных подразделений. Сейчас эти технологии, доказавшие свою эффективность и надёжность, становятся общедоступными. Некоторые из них можно применять как элемент деловой игры при обучении с использованием дистанционных технологий. Компьютерные симуляции становятся просто незаме-

нимыми, когда необходимо быстро обучить большое количество людей или в условиях высокой текучести персонала. Компьютерные симуляции позволяют сделать обучение увлекательным как прохождение компьютерных игр, а также повысить удовлетворение от обучения и, следовательно, повысить «усвояемость» передаваемых знаний и навыков. Но самое главное – это применяемость полученных знаний на практике. По проведенным исследованиям в традиционных программах обучения этот показатель составляет около 15%, а в формате симуляций – 63–75%.

Для вузов принципиально важным элементом повышения качества считается оперативное проектирование и разработка услуг на основе меняющихся ожиданий потребителей, расширение перечня

услуг и совершенствование технологий предоставления этих услуг.

Таким образом, ключевыми принципами обеспечения качества всех процессов в вузе, в том числе и образовательного процесса, следует признать:

- ориентация на запросы и требования потребителей,
- перенос акцентов с этапа контроля на этапы проектирования и функционирования, то есть переход от контроля к управлению качеством,
- вовлечение в процесс управления качеством всех работников, а также самих студентов при обязательной лидирующей роли руководства,
- непрерывное совершенствование деятельности всех подразделений.

Литература:

1. Абрамова И.Г., Бемякова Л.Ю. Управленческая компетентность. – СПб.; ИСПиП, 2003.
2. Вениаминов В.Н. Качество в негосударственном вузе. – СПб., 2005.
3. Вербицкий А.А. Новая образовательная парадигма и контекстное обучение / Исслед. центр проблем качества подготовки специалистов. – М., 1999.
4. ГОСТ Р ИСО 9001-2001. Система менеджмента качества. Требования. – М., 2001.
5. Зимняя И.А. Оценка обеспеченности воспитательной работы образовательного учреждения // Проблемы качества образования. – М–Уфа, 2002.
6. Карбасов Ю.С., Кочетов А.И., Соловьев В.П., Дубровина Л.А. Всеобщее управление на основе качества. – М., 2003.
7. Лебедева Е.А., Скок Г.Б. Управление качеством учебного процесса и деятельности преподавателя на основе учета удовлетворенности потребителя образовательных услуг // Управление качеством высшего образования. 2005.
8. Соловьев В.П., Кочетов А.И., Тишина Е.Ю., Плотникова Е.В. Система управления качеством образования в вузах // Проблемы качества образования. – М–Уфа, 2002.
9. <http://www.vspu.ac.ru/~zlot/games.htm>

Л.И. ВОЙНАРОВСКАЯ, кандидат исторических наук доцент кафедры управления персоналом Северо-Западный институт управления – филиала РАНХ и ГС (Санкт-Петербург)

К.А. ГАРМАШ, студент магистратуры Северо-Западный институт управления – филиала РАНХ и ГС (Санкт-Петербург)

L. Voinarovskaya, PhD, in History Sciences Associate professor of the department of Management North-West Institute of Management – branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (St. Petersburg)

K. Garmash, MA student North-West Institute of Management – branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (St. Petersburg)

Организационная культура как механизм управления знаниями в современной организации Organizational culture as a mechanism of knowledge management in modern organizations

Аннотация: В последнее время знания и менеджмент знаний являются объектом пристального внимания ученых и руководителей организаций. Сегодня знания являются ключевым компонентом того, что известно как «интеллектуальный капитал», «нематериальные активы» и дают организации преимущество над конкурентами без аналогичного опыта. Знания как актив должны передаваться между людьми и иметь свойство наращиваться. Одним из методов достижения таких целей является менеджмент знаний.

В статье излагается взаимосвязь между управлением знаниями и организационной культурой, которая должна быть ориентирована на создание и распространение знаний в пределах организации.

Abstract: In recent years, knowledge and its management have received great attention from scholars and executives.

Knowledge is a key component of what has become known as intellectual capital, the intangible assets that give an organization a sustainable competitive advantage over knowledge-poor competitors. Knowledge as an asset must be exchangeable between humans and have the ability to grow. One of the devices that can help organizations with fulfilling such goals is knowledge management.

The article describes the correlation between knowledge management and organizational culture, which has to be focused on the creation and distribution of knowledge within the organization.

Ключевые слова: знания, менеджмент знаний, организационная культура

Keywords: knowledge, knowledge management, organizational culture

В новой экономике роль человеческого фактора в формировании результатов и развитии любых экономических систем более точно отражает понятие «человеческие ресурсы», то есть работники с их возможностями, знаниями, умениями, навыками, образованием, субъективными особенностями. В результате важнейшую задачу предприятия и общества определяют создание и развитие человеческих активов, а основную проблему управления – их мотивация к творческой деятельности и работе со знаниями.

В настоящее время знания являются одним из главных факторов, определяющих жизнеспособность,

производительность и успешность организаций. Быстрое изменение рыночного спроса и жёсткая конкурентная среда заставляют компании учиться понимать и распознавать информацию, проявлять новаторство, осваивать информационные технологии, которые предполагают наиболее полное использование знаний.

В таких условиях естественным становится желание руководства организации превратить знания в ресурс, которым можно управлять для дальнейшего эффективного использования. Как следствие, меняются подходы к организации производственной деятельности и управлению ею: если основу эко-

номики капиталистического общества составляло отделение работников от средств производства, то в новой экономике ею становится человеческий капитал, принципиально неотделимый от работников. В свою очередь, это требует новых методов управления работниками, творческая деятельность которых является для производства определяющей. Эффективное решение этой задачи во многом определяется деятельностью организации в области менеджмента знаний.

Сегодня и в России и за рубежом существует достаточно большое количество различных монографий, публикаций, интернет-порталов, посвящённых

в той или иной форме концепции управления знаниями.

Стоит отметить, что от частных исследований проблем управления знаниями такими учёными как П. Друкер, М. Полани, И. Нонака, Й. Масуда и др. концепция получила широкое распространение во всех сферах жизнедеятельности, и на сегодняшний день характеризуется большим количеством публикаций, конференций и т.д. Всё это свидетельствует о том, что менеджмент знаний, находясь на стыке различных дисциплин, является собой совершенно новое, очень актуальное в современных условиях направление, изучение которого является предметом работ многих исследователей по всему миру.

Многоаспектный подход исследователей к изучению понятия «менеджмент знаний» определяет широкий круг трактовок самого понятия.

По мнению М.К. Румизен, менеджмент знаний представляет собой систематические процессы, благодаря которым знания, необходимые для успеха организации, создаются, сохраняются, распределяются и применяются [См.: 5, 10].

М.Марничева к управлению знаниями относит обмен знаниями, управление внешними потоками информации, обучение, структуризацию знаний в компании, совместную работу в сообществах, управление взаимоотношениями с клиентами [См.: 8].

Н.Г. Наянзин и Е.Г. Анучкин к управлению знаниями относят действия, связанные с формированием знаний, их кодификацией, распространением и использованием, а также с развитием инноваций и обучением [См.: 4, 59].

Таким образом, можно предположить, что возникает определённая сложность понимания управления знаниями. [См.: 2, 121]:

Во-первых, существует специфика объекта управления знаниями. Управление здесь направлено на активы, находящиеся в головах людей и передающиеся преимущественно через общение.

Во-вторых, необходимо учитывать социально-историческую обусловленность. В настоящее время общество находится на той стадии развития, когда компьютерные технологии и средства связи позволяют обрабатывать, хранить и распространять знания в больших объёмах, то есть перед обществом стоит необходимость управлять знаниями и информационными потоками.

В-третьих, важно не только получить новое знание, но и применить его в практической деятельности для совершенствования организационных и производственных процессов на предприятии.

Как следствие, менеджмент знаний можно представить как сознательное и целенаправленное воздействие со стороны экономических субъектов на среду, в которой знания можно создавать, фиксировать, передавать, обменивать, сохранять, адаптировать, реализовывать в практической деятельности, в целях решения задач, стоящих перед организацией, и повышения эффективности её деятельности [См.: 7].

Компании, которые осознали ценность «знания» и организовали управление им, способны координировать использование своих традиционных ресурсов или комбинировать их новыми способами, обеспечивая большую выгоду для потребителей, чем конкуренты. Знания, полученные в результате специфического опыта фирмы, имеют тенденцию к уникальности и трудны для имитации. Поэтому, в отличие от многих традиционных ресурсов, нелегко выйти на рынок со знаниями в «готовой для использования» форме. Для того чтобы получить аналогичные знания конкуренты должны обладать аналогичным опытом [См.: 6].

Становится ясно, что именно люди генерируют знания и устанавливают контакты по их взаимному пользованию, а значит особое место в управлении знаниями занимает организационная культура. Культура является важней-

шей проблемой в сфере знаний, поскольку этот человеческий фактор (поведение, ценности, уровень связей или изолированности внутри организации) создаёт или разрушает управление знаниями.

По мнению Ю.П. Адлер и Е.А. Черных, организационная культура – фактор стимулирования роста знаний [См.: 1, 9]. В свою очередь Т. Давенпорт и Л. Прусак подчёркивают важность совершенствования организационной культуры в русле ориентации на знание, следовательно, наиболее эффективно адаптировать процессы управления знаниями в практику деятельности предприятия в рамках особого типа организационной культуры.

Организационная культура – это материальная и нематериальная среда организации, содержащая разделяемые её работниками ценности, убеждения и установленные правила, обуславливающие внутриорганизационное поведение и деятельность персонала, способы развития и достижения общих целей, включая инновационную активность всех вместе и каждого в отдельности, а также определяющие взаимоотношения организации с внешней средой.

Люди и культура – это ключи к эффективному управлению знаниями и их передаче, потому что обмен знаниями и опытом – это вид социальной деятельности, и важно объединить людей, которые хотят поделиться своими знаниями. Эффективное управление знаниями требует изменения традиционной атмосферы ревности и конкуренции в пользу сотрудничества. Тщательное планирование необходимо, чтобы создать импульс для изменения организационной культуры по направлению к сотрудничеству, обмену знаниями и трансформации организации в ориентированную на знание.

Для такой культуры неблагоприятны условия, при которых деятельность строится на чётком распределении полномочий, стандартизации правил и процедур,

что ограничивает инициативу, творчество, системное мышление при решении проблем. То есть иерархический тип организационной культуры К. Камерона, Р. Куинна, бюрократический тип (У. Оучи, культура Аполлона) или культура роли С. Ханди, а также культура порядка К. Кравченко не соответствуют такой культуре [См.: 9, 13].

В связи с этим важно понимать, чем характеризуется организационная культура, отвечающая требованиям управления знаниями, и в каком направлении её стоит развивать.

Д. Дэнисон определил 4 составляющих организационной культуры, которые оказывают наибольшее влияние на ключевые показатели предприятия в целом [См.: 10, 426]:

Вовлеченность
Адаптивность
Взаимодействие
Миссия.

Такой подход к определению основных компонентов характеризует организационную культуру, которая подходит для развития управления знаниями в организации. Складывается модель, которая строится на доверии, вследствие чего формируется принцип своевременного информирования, привлечения и вдохновения сотрудников, когда происходят изменения, которые необходимы организации. Помимо общей атмосферы доверия, в компании учи-

тывается поощрение творчества и инициативы, а также мотивация производства и обмена знаниями. Адаптивность отражает взаимодействие, общение и согласованность сотрудников, отделов, подразделений между собой. Вовлечённость характеризует включённость сотрудников в общее дело, чувство ответственности за свою работу и за организацию в целом. Понимание целей организации, миссии и разделение ценностей относится к четвёртому пункту.

Исходя из ключевых положений модели, можно перечислить основные функции организационной культуры:

Формирование, передача, хранение и накопление ценностей,

Формирование системы знаний организации,

Предоставление условий для профессионального роста сотрудников,

Формирование системы внутренней коммуникации и связей,

Формирование внешних коммуникаций.

Функции организационной культуры реализуются в организационных мероприятиях управления знаниями работников (коммуникационные методы передачи знаний и получения неявных знаний, мотивация обмена знаниями и создания новых знаний, обеспечение доступности и сохранности знаний, образовательные программы, командная работа и др.), на-

правленных на развитие их потенциала.

Влияние организационной культуры осуществляется через её мотивационную и организационную составляющие, то есть те элементы мотивации и организации труда, которые сформированы с учётом ценности знания. Следовательно, каждый работник организации будет готов применить свои знания в том объёме, в каком для этого будут созданы условия в мотивационном и организационном плане.

Таким образом, элементы организационной культуры, такие, как ценности, нормы, установки, создают мотивационно-организационную платформу, которая влияет на цели, интересы, потребности и поведение сотрудников, тем самым оказывая влияние на управление знаниями в организации. Эта цепочка отражает взаимосвязь организационной культуры, сотрудников, которые являются главным ресурсом организации, и управления знаниями.

В случае успешного формирования организационной культуры, ориентированной на производство новых организационных знаний, на предприятии будут созданы условия, способствующие вовлечению всех работников организации в процесс получения новых знаний, их накопления и развития своего потенциала, что, в конечном итоге, взаимосвязано с управлением человеческими ресурсами.

Литература:

1. Адлер Ю.П., Черных Е.А. Знания и информация – это не одно и то же // Информационное общество. 2001, № 6 с 8–15.
2. Аксёнова Н.В. Организационные культуры и управление знаниями на предприятиях: проблемы взаимной адаптации [Текст] / Проблемы теории и практики управления. 2009, № 6, с 120–123.
3. Мильнер Б. З. Концепция управления знаниями в современных организациях / Российский журнал менеджмента. 2003. №1 – с 57-76.
4. Наинзин Н.Г., Анучкин Е.Г. Управление знаниями организации. Владимир, 2004. – 59 с.
5. Румизен М. К., Управление знаниями [Текст]: [пер. с англ.]/М.К. Румизен.– М.: ООО «Издательство АСТ»: ООО «Издательство Астрель», 2004. – 318 с.
6. Системы менеджмента знаний [Текст]/ Григорьев А. Ю. -Публикации Бизнес Инжиниринг Групп, 2009.
7. Гаврилова Т., Григорьев А., Кудрявцев Д., Управление знаниями: от слов к делу [Электронный ресурс] // URL: <http://big.spb.ru/publications/bigspb/km/uzd/> (Дата обращения 10.03.2014)
8. Мариничева М. Управление знаниями: первые шаги [Электронный ресурс] URL: http://kmtc.ru/publications/library/select/km_first_step.shtml (Дата обращения 12.02.2014)
9. Аксёнова Н. В. Организационно-культурный контекст управления знаниями и трудовым потенциалом [Электронный ресурс] URL: <http://sun.tsu.ru/mminfo/2012/000420005/000420005.pdf> (Дата обращения 5.03.2014)
10. Шендель Т.В. организационная культура как интегративный фактор педагогической технологии [Электронный ресурс] URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/organizatsionnaya-kultura-kak-integrativnyy-faktor-pedagogicheskoy-tehnologii> (Дата обращения 5.04.2014)

О.И. ЕЛИСЕЕНКО, кандидат педагогических наук, доцент Санкт-Петербургского института Искусств и реставрации

Н. СОЛОВЬЁВА, студентка Санкт-Петербургского института Искусств и реставрации

O. Eliseenko, candidate of pedagogical sciences associate professor of the St. Petersburg Institute of Art and Restoration

N. Solovyova, student at the St. Petersburg Institute of Art and Restoration

Профессия реставратор. Взгляд сквозь призму времени Profession restorer. Looking through the prism of time

Аннотация: Статья о значении профессии реставратора в сохранении произведений искусства для будущих поколений.

Abstract: The article is about the importance of the profession of restorer in the preservation of works of art for future generations.

Ключевые слова: история, искусство, коллекции музеев, научная реставрация, профессиональная подготовка реставраторов.

Keywords: history, art, collections of museums, scientific restoration, vocational training restorers.

В центре Санкт-Петербурга, на набережной реки Невы, напротив Петропавловской крепости, расположен крупнейший в России музей – Государственный Эрмитаж. В его коллекциях хранится около трёх миллионов экспонатов – произведений живописи, скульптуры, графики, предметов прикладного искусства, монет, орденов и знаков, образцов оружия, археологических памятников и других ценностей, созданных многими народами мира с древнейших времен до наших дней.

По масштабам и значению коллекций в один ряд с Эрмитажем могут быть поставлены лишь Британский музей в Лондоне и Лувр в Париже. Большой многоплановостью отличаются материалы, сосредоточенные в Эрмитаже. «В одном ряду культурных ценностей здесь оказываются полотна гениальных живописцев и уникальный фрагмент древней ткани, монументальная скульптура и филигранно тонкие ювелирные изделия, неолитические наскальные изображения

и графические листы, памятники древности и современности».¹

Эрмитаж – это удивительный мир, полный чудес. Коллекции музея всегда привлекали и продолжают привлекать тысячи людей разных возрастов и профессий, стран и народов, поколений и мировоззрения. И каждый может найти там то, что необходимо именно его душе. Поистине, редкостное единство: коллекций столь высокого уровня, красота архитектурного обрамления, значительность исторических ассоциаций – всё это влечёт к себе людей, составляя яркую, неповторимую особенность сегодняшнего Эрмитажа.

За два с половиной столетия в Государственном Эрмитаже собрана одна из крупнейших коллекций произведений искусства и памятников мировой культуры, начиная с каменного века и до нашего столетия. Сегодня, при помощи современных технологий музей создаёт свой цифровой автопортрет, который смогут увидеть во всем мире.

Эрмитаж часто принимает в своих залах выставки из других музеев мира, и отправляет свои шедевры для экспонирования в разные страны.

Государственный, ордена Ленина, музей Эрмитаж не только сохраняет и изучает культурное наследие человечества, но и развивает многообразные направления его художественного творчества.

Эрмитаж – это не просто музей, это сама история, сама красота и само величие Искусства в его всеисторическом и вселенском масштабе. «Музей – это не механическая сумма инвентарных номеров, это нечто вроде эпической поэмы, к которой приложили руку многие поколения».²

Датой основания Эрмитажа считается 1764 год, когда императрица Екатерина II приобрела большую коллекцию западноевропейской живописи.

В 2014 году Государственный Эрмитаж отмечает круглую дату – своё 250-летие. В связи с этим событием в Эрмитаже пройдут (и

¹ М.Б. Пиотровский. Нетерпимость интеллигентности // Диалог культур: ценности, смыслы. Коммуникации. XIII Международные лихачевские научные чтения 16-17 мая 2013 г. СПб:2013. С.34.

² Там же, С.36

уже проходят) различные мероприятия – презентации, выставки, круглые столы, концерты, семинары и др.

4 ноября 2014 года официально открылась выставка «Реставрация в Эрмитаже. Взгляд сквозь призму времени». На этой выставке можно увидеть без преувеличения грандиозные успехи российских реставраторов, которые восстанавливают и кожаное седло IV в. до н.э., и вышивку на бархате середины XIX в., и со сложнейшим механизмом часы XVIII в., украшенные драгоценными камнями, и многое другое.

Восхищаться данной выставкой авторы статьи могут долго, но тема заставляет нас обратиться к проблематике, связанной с современной школой научной реставрации.

Санкт-Петербург недаром называют культурной столицей России. Он гордится своим званием города-музея под открытым небом. Сотни памятников архитектуры создают неповторимый облик Северной столицы, позволяют сохранить для потомков её уникальную историю, привлекают туристов. Сбереечь и дать вторую жизнь неповторимым шедеврам зодчества – это призвание реставраторов.

Сегодня данная отрасль на подъёме. Это видно невооружённым глазом: в Петербурге и пригородах немало объектов, стоящих в лесах, – идут реставрационные работы. Объёмы растут, но поспевают ли за такими темпами подготовка кадров? Есть ли в профессии реставратора место творчеству? Уместны ли при таких условиях работы инновационные технологии? Что привлекает молодежь в реставрационную отрасль и у кого учатся молодые реставраторы?

«Был период, когда ситуация была кардинально иная: мы попросту не могли обеспечить молодых специалистов рабочими местами – в 1990-е годы масштабы реставрации были минимальными, – отмечает председатель совета Союза реставраторов Санкт-Петербурга,

доктор технических наук, профессор Нина Шангина, – Поэтому у нас, как и у представителей многих других отраслей, получился разрыв между поколениями. Сейчас одна из главных задач – восстановить профессиональную преемственность и успеть передать молодежи опыт настоящих мастеров своего дела. Только это позволит обеспечить наличие кадров высокой квалификации. Ведь учебные заведения дают базовый уровень знаний и навыков, а совершенствование идёт на рабочих местах под руководством признанных специалистов. В этом плане считаем очень важным, что Союз реставраторов Санкт-Петербурга объединяет всю цепочку: производственные компании, проектные институты, учебные заведения. Есть возможность координировать усилия, совместно решать наиболее актуальные проблемы, в том числе и кадровые».³

В реставрацию приходят двумя путями. Один привычный – через учебные заведения среднего и высшего профессионального образования. Среди первых наиболее известны реставрационный лицей «Купчино»; высшее реставрационное образование дают художественные вузы: Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет (СПбГАСУ), Санкт-Петербургский институт Искусств и реставрации (СПбИИР)

Второй путь начинается непосредственно с работы на объекте.

Бывает, приходят ребята, которым это просто интересно. Первоначальная цель довольно типична – подзаработать. Все-таки стройки в центре города не обычные, да и бригады в основном из петербуржцев или приезжих из регионов Северо-Запада. В ходе такой временной или сезонной работы молодые люди постепенно втягиваются, видят определённые перспективы как в творческом, так и в материальном плане. К примеру,

средний заработок составляет 30–35 тысяч рублей. Таких проявивших интерес и желающих остаться направляют на подготовку в лицей, где они проходят ускоренный курс обучения.

Случается, приходят студенты, которые решают в корне изменить профессиональный маршрут: получают диплом, а потом идут на переподготовку и возвращаются к реставраторам. Либо со временем получают второй вузовский диплом по данному профилю.

Само понятие реставратор – довольно обобщённое, так как внутри профессии целый ряд узких специализаций. Без такого разделения сегодня не обойтись, потому что большинство видов выполняемых работ требуют знания различных технологических тонкостей, а навыки вырабатываются порой не годами, а десятилетиями. Это и реставраторы кровельных покрытий, штукатурных и лепных изделий, художественных покрасок, и позолотчики. При этом специфика профессии принципиально не допускает существования видимых проявлений «авторского почерка»: чем качественнее выполнена работа, тем она незаметнее.

Если говорить о работе архитектора, то ему в реставрационной отрасли работать интереснее, но сложнее. Ведь нужно знать не только новые технологии, но и те, которые применялись несколько веков назад: либо применить их на реставрируемом объекте, либо подобрать адекватную замену, ничего не нарушив. Для этого требуется хорошо разбираться в истории архитектуры.

Есть ли у реставраторов какие-то официальные формы повышения квалификации? Так же, как и в большинстве профессий, существуют разряды, которые можно получить, пройдя через определённые промежутки времени аттестацию. Стимул к повышению есть – от этого напрямую зависит заработная плата.

³ Заседание Отдела научной реставрации и консервации Государственного Эрмитажа 30.10.2014.

Сегодня поддерживать профессиональный уровень позволяют и контакты с зарубежными коллегами. Особенно из тех стран, где сохранению памятников архитектуры традиционно уделяется особое внимание. Это, в первую очередь, итальянские и французские мастера, которые проводят мастер-классы для российских коллег как у себя на родине, так и приезжая в Петербург.

В России петербургские реставраторы занимают лидирующие позиции, поэтому к ним часто обращаются за помощью коллеги. Реставратор – профессия особая. Чтобы стать успешным в ней, нужно не только овладеть навыками выполнения ремонтно-строительных работ и знать определённые технологии, но и любить саму историю, воплощённую в памятниках архитектуры. Ведь по большому счету реставрация – не производство, а миссия: сохранить для потомков то, что осталось нам от предков. Создавать этот мостик между прошлым и будущим непросто, но всегда очень почётно.

В романе Сидни Шелдона «Если наступит завтра» описывается способ кражи картины из музея Прадо: пока сообщник отвлекал на себя внимание, художник быстро заменил подлинную подпись автора фальшивой, картину признали подделкой и продали мошенникам за бесценок. Это преступление могло произойти только в воображении автора. Современные методы исследования –

химический анализ, инфракрасные лучи, рентген – не оставляют мошенникам шансов. Сомнительно, что художник смог обмануть реставратора. Ведь реставраторы получают набор знаний о старейших техниках, знают, на каких холстах, грунтах и какими красками писали в том или ином веке. Реставраторы похожи на врачей, их главная заповедь: «Не навреди!»

Есть мнение, что реставраторы – неудавшиеся художники. Неправда! Некоторые коллеги успешно занимаются живописью, участвуют в выставках. А ещё из реставраторов получаются великолепные копиисты, потому что они не останавливаются на одной манере письма.

Работать реставратором трудно, часто даже опасно для здоровья. Они нередко трудятся на высоте, в неотапливаемых помещениях. Например, специалисты по декоративно-прикладному искусству часами сидят не разгибаясь над пальцами, а работающие с малахитом и лазуритом резчики по камню страдают от пыли, неизбежно оседающей в их лёгких (зато работа с уральским малахитом и бадахшанским лазуритом является коньком петербургских реставраторов)

Самое важное в работе реставратора – запастись терпением. Мгновенных результатов не бывает. «Слова „невозможно“ в реставрации нет!» Можно сказать «долго», «трудно», «нецелесообразно», но возможно всё.

Возможно всё, если объединить усилия государства, бизнеса, институтов гражданского общества. К примеру, многие шедевры с выставки «Реставрация в Эрмитаже» были «возвращены» благодаря деньгам спонсоров (членов клуба Друзей Эрмитажа).

И в обучении студентов «касторжному» труду реставратора возможны взаимодействия государственно-частного партнёрства. Нужно шире привлекать студентов, в том числе и негосударственных вузов, для практик, стажировок с последующим трудоустройством.

Сегодня многие чиновники от образования повторяют: «хватит учить на юристов и экономистов». Преподаватели Санкт-Петербурга готовы учить профессии реставратора. Только выпускники должны быть допущены к работе, в том числе и на самые трудные, «штучные» объекты реставрации.

В планах директора Государственного Эрмитажа М.Б. Пиотровского есть концепция объединения всех зданий вокруг Дворцовой площади с Государственным Эрмитажем. Зимний дворец, арка Главного штаба, Новый Эрмитаж в целом могут быть объединены в крупнейший исторический, культурный, выставочный комплекс (не уступающий Ватикану). Так что у современных студентов, обучающихся профессии реставратора, будет место работы – интересной и, надеемся, высокооплачиваемой.

Л.А. ГУЗИКОВА, доктор экономических наук профессор Санкт-Петербургский Политехнический университет

Л.И. ИВАЩЕНКО, аспирантка «Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения»

L. Guzikova, Doctor of Economics, Professor of St. Petersburg State Polytechnic University

L. Ivashchenko, a graduate student, "Saint Petersburg State University of Aerospace Instrumentation"

Финансирование науки и научных кадров России Financing of science and research staff Russia

Аннотация: В статье проанализирована структура научно-исследовательского контингента России в возрастном, региональном и квалификационном разрезе, выявлены основные тенденции в финансировании научных исследований и разработок, проведено сравнение научной сферы с другими сферами экономики по уровню заработной платы.

Abstract: The article analyzes the structure of the research contingent in Russia by age, region of allocation and qualification, identifies the main trends in the financing of research and development, compares the scientific sphere with other spheres of the economy in the level of wages

Ключевые слова: наука и разработки, научные кадры, финансирование науки, внутренние затраты на науку.

Keywords: science and development, scientific personnel, funding for science, inner expenditures on science

Развитие современного мира во многом определяется активностью и эффективностью инновационного процесса. В свою очередь, инновационный процесс предполагает особую роль науки в экономике и обществе [3].

Проявления особой роли науки многообразны и охватывают все сферы человеческой деятельности. Несмотря на то, что «в настоящее время в обществе происходит стремительная переоценка роли науки в развитии человечества» [4], основные её проявления не утрачивают свою значимость и заключаются в следующем:

1) наука является источником получения новых объективных фундаментальных знаний, расширяющих представления о природе и обществе;

2) наука позволяет определить и обосновать направления использования фундаментальных знаний и их воплощения в технике, технологии, управлении;

3) наука обеспечивает трансформацию научного знания в продукцию различных секторов экономики;

4) научные достижения являются фактором экономического роста и источником инноваций;

5) научные достижения являются фактором повышения качества жизни населения;

6) научные достижения являются фактором конкурентоспособности национальной экономики;

7) научное знание представляет собой базу для формирования научно-технологической и социально-экономической политики.

Наука является также сферой человеческой деятельности, основная цель которой состоит в генерировании научного знания в результате планомерного и систематического управляемого процесса, требующего от его участников определённой квалификации. Ведение научной деятельности требует формирования научных кадров, материальной базы и информационной базы, увязанных в единую систему и объединённых общим управлением. Необходимо отметить, что специфика конечного продукта научной деятельности – научного знания – обуславливает специфику требований к пере-

численным выше составляющим и к управлению ими.

Основой научной деятельности является кадровый состав исследователей. Давая оценку его состояния, часто проблему кадрового состава сводят к старению научных кадров и разрыву поколений, то есть к малочисленности учёных среднего возраста [5].

Однако анализ статистических данных, характеризующих распределение исследователей по возрастным группам в 2013 году, показывает, что 75% исследователей составляют лица, не достигшие пенсионного возраста (рис. 1). При этом лица, не достигшие 40 лет, составляют 40% от общей численности, и половина из них находятся в возрасте до 30 лет.

По нашему мнению, количественная картина распределения исследовательского контингента по возрасту в настоящее время не даёт оснований оценивать проблемы старения и отсутствия преемственности как крайне острые.

Однако специфика научной деятельности выводит на первый план качественную составляющую научных кадров, то есть способ-

Рис. 1. Распределение исследователей по возрастным группам в 2013 году. Источник: построено авторами по данным www.gks.ru

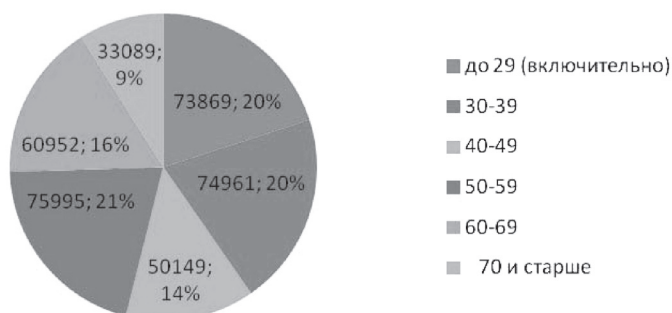


Рис. 2. Распределение докторов и кандидатов наук по возрасту в 2013 году. Источник: построено авторами по данным www.gks.ru

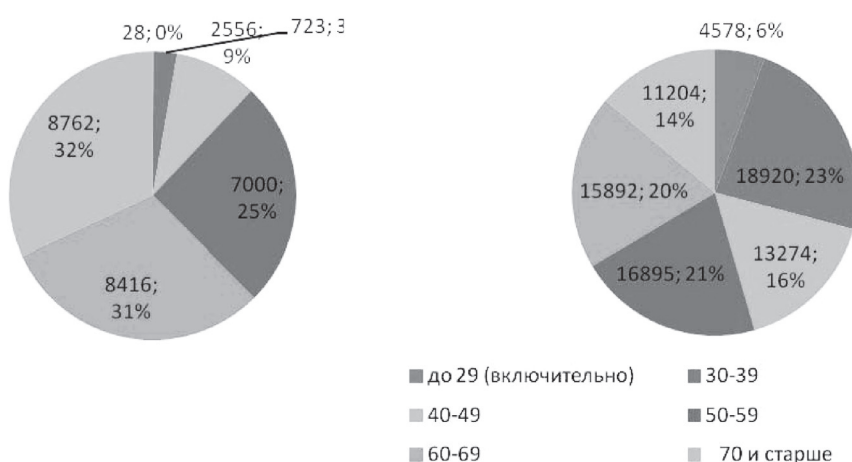


Рис. 3. Региональное распределение исследовательских кадров в 2013 году. Источник: построено авторами по данным www.gks.ru



ность исследователей генерировать научное знание как конечный продукт научной деятельности. Имеющиеся в настоящее время критерии являются косвенными, то есть, ориентированы не на оценку качества научного знания непосредственно, его значимости с точки зрения развития экономики и общества. Наиболее распространёнными критериями эффективности научной деятельности на практике оказываются наличие ученых степеней и получение премий высокого уровня, количество научных публикаций и уровень цитируемости.

На рис.2 представлена возрастная структура научного контингента, имеющего учёные степени доктора наук (слева) и кандидата наук (справа). Среди докторов наук лица пенсионного возраста составляют 63%, а среди кандидатов наук 34%. По нашему мнению, преобладание среди докторов наук лиц пенсионного возраста связано со следующими причинами:

1) высокий уровень требований к объёму и уровню научных результатов для соискания учёной степени доктора наук. Для получения таких результатов объективно необходимо проведение исследовательской работы в течение длительного периода времени;

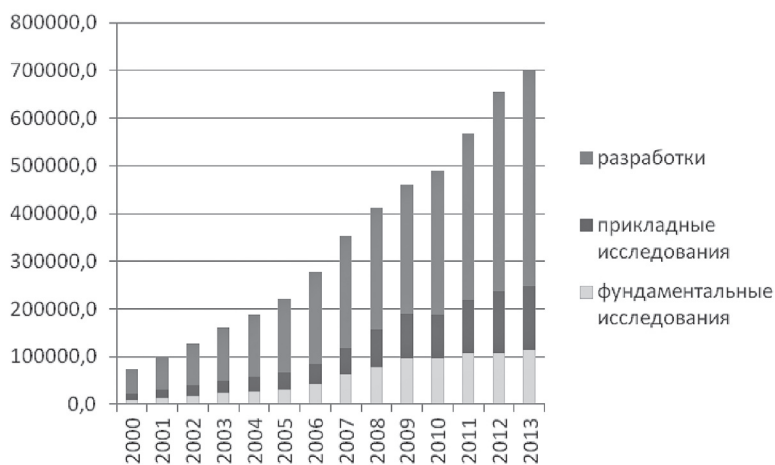
2) загруженность исследователей работой, не связанной с основным направлением научной деятельности. Особенно явно это проявляется в высшей школе, где участие в учебном процессе практически не оставляет времени на проведение исследований;

3) массовый отток из России в 90-е годы XX века научных кадров, которые в настоящее время принадлежали бы к возрастным категориям от 30 до 39, от 40 до 49 и от 50 до 59 лет;

4) непопулярность науки как сферы деятельности среди молодёжи, имевшая место на протяжении примерно двух десятилетий. Другой стороной этого явления стало снижение уровня подготовки, как в средней, так и в высшей школе.

Рис. 4. Внутренние текущие затраты на научные исследования и разработки по видам работ по Российской Федерации, млн.руб.

Источник: построено авторами по данным www.gks.ru



Общая численность исследователей в России в 2013 году уменьшилась по сравнению с 2008 годом на 1,81%. При этом число докторов наук выросло на 9,33%, а кандидатов наук – на 6,39%. В общем числе исследователей доля лиц, не имеющих учёной степени, составила 70,67%, доля кандидатов наук – 21,89%, докторов наук – 7,45%.

Рис. 3 отражает распределение исследовательского контингента по регионам России. Более половины (55%) от общей численности исследователей сосредоточено в Центральном федеральном округе, где традиционно располагается большое число научно-исследовательских организаций.

Роль науки в экономике и обществе принято оценивать на основе объёмов денежных средств, выделяемых для финансирования этой сферы. С объёмом финансирования обычно также связывают продуктивность научных исследований и престижность научной работы.

В мировой практике научные исследования и разработки финансируются из средств государственного бюджета и из частных источников финансирования. В развитых странах финансирование науки из государственного бюджета покрывает от 1/5 до 1/2 сум-

марных расходов на эти цели[1]. Государственное финансирование выделяется для стратегически значимых направлений, определяющих суверенитет государства и его позиции в мировой системе[6]. Государственное финансирование часто используется для поддержки перспективных направлений исследований в форме субсидий и грантов.

В 2013 году в России доля государственного финансирования научных исследований и разработок в общем объёме составила приблизительно 38%, а 62% составили частные источники. Однако финансирование науки характеризуется острой потребностью восполнения ограниченности бюджетного финансирования привлечением средств предпринимательского сектора, внебюджетных фондов, международных организаций, сбережений населения и других источников[2].

Объём финансирования научных исследований из средств федерального бюджета в России вырос в 2013 году по сравнению с 2001 годом в 24,45 раза (в текущих ценах) и составил 425301,7 млн. руб. При этом опережающим темпом рос объём финансирования прикладных исследований, который увеличился за указанный период более чем в 34,11 раза, тогда

как объём финансирования фундаментальных исследований вырос в 13,65 раза. В 2013 году впервые за рассматриваемый период объём финансирования науки превысил 3% расходной части бюджета, но при этом остался на уровне менее 1% относительно ВВП.

Внутренние затраты на исследования и разработки представляют собой затраты на выполнение исследований и разработок собственными силами организаций. Внутренние затраты на исследования и разработки включают текущие и капитальные затраты.

Внутренние текущие затраты включают затраты на оплату труда, страховые взносы в Пенсионный фонд, ФСС, ФФОМС, ТФОМС, затраты на приобретение оборудования, включаемые в себестоимость работ, стоимость приобретаемого сырья, материалов, комплектующих изделий, полуфабрикатов, топлива, энергии, работ и услуг производственного характера и прочие текущие затраты.

Капитальные затраты включают затраты на приобретение земельных участков, строительство или покупку зданий, приобретение оборудования, включаемого в состав основных фондов, и пр.

Государственная статистика не отражает объём внутренних капитальных затрат организаций, однако показывает инвестиции в основной капитал организаций сферы науки и разработок независимо от источников финансирования. В 2013 году объём инвестиций этих организаций в основной капитал составил 0,9 млрд. руб.

Динамика и структура внутренних текущих затрат на исследования и разработки представлена на рис. 4. Объём внутренних текущих затрат по сравнению с 2000 годом в 2013 году увеличился приблизительно в 10 раз и составил 699948,9 млн. руб. Очевидна тенденция к перераспределению долей финансирования в сторону разработок при сокращении доли финансирования прикладных исследований

Рис.5. Внутренние текущие затраты на научные исследования и разработки по субъектам Российской Федерации.

Источник: построено авторами по данным www.gks.ru



Рис. 6. Структура внутренних текущих затрат на научные исследования и разработки в 2013 году.

Источник: построено авторами по данным www.gks.ru



и в ещё большей мере – фундаментальных.

По нашему мнению, сокращение доли фундаментальных исследований как в бюджетном, так и во внутреннем финансировании вызвано стремлением скорейшей коммерциализации научных результатов. Однако в средне – и долгосрочной перспективе недофинансирование фундаментальных исследований может привести к отставанию от государств-лидеров мировой науки, так как именно ре-

зультаты фундаментальных исследований позволяют осуществить смену технологического уклада, закладывают основы для создания новых отраслей промышленности, определяют ориентиры в технико-технологической и производственно-потребительской сфере.

Региональное распределение внутренних текущих затрат представлено на рис.5. Следует отметить, что в Центральном федеральном округе, где работает больше половины от общего числа иссле-

дователей, осуществляется больше половины общего объёма текущих внутренних затрат, но занимающий второе место по численности исследователей Северо-Западный федеральный округ финансирует исследования и разработки в меньшем объёме, чем Приволжский федеральный округ.

В структуре внутреннего текущего финансирования затраты на оплату труда составляют 48%, тогда как затраты на приобретение оборудования равны 3% статьи «Другие материальные затраты» и «Прочие текущие расходы» (рис. 6). Для лучшего понимания потребностей исследовательской деятельности и повышения эффективности затрат, по нашему мнению, следовало бы уточнить классификацию затрат, принятую в статистическом учете, и обеспечить большую конкретность расшифровки затрат за счёт выделения наиболее «ёмких» статей в качестве самостоятельных категорий учёта.

Разделив суммы внутренних затрат на оплату труда по регионам на соответствующее число исследователей, можно получить показатель затрат на оплату труда, приходящихся на одного исследователя в год (табл. 1). Этот показатель включает в себя не только оплату труда исследователей, но и оплату труда прочего персонала исследовательских организаций. Показатель существенно различается по разным регионам. По нашему мнению, он косвенно характеризует характер исследовательских работ, в частности, с точки зрения потребности в подготовительных и вспомогательных работах и рациональность структуры персонала в исследовательских организациях.

Государственная статистика, доступная на момент проведения настоящего исследования, приводит данные о средней начисленной заработной плате мужчин и женщин по обследованным видам экономической деятельности за октябрь 2013 года. Зарплата в сфере исследований и разработок составила 50940руб. у муж-

Таблица 1. Внутренние затраты на оплату труда в 2013 году.
Источник: рассчитано авторами по данным www.gks.ru

Регион	Сумма внутренних затрат на оплату труда, млн. руб.	Число исследователей, чел.	Затраты на оплату труда, приходящиеся на 1 исследователя, млн. руб.
Российская Федерация	699948,9	108248	6,47
Центральный ФО	374529,7	59890	6,25
Северо-Западный ФО	100959,5	14092	7,16
Южный ФО	18704,0	3520	5,31
Северо-Кавказский ФО	3611,0	2349	1,54
Приволжский ФО	103081,8	8656	11,91
Уральский ФО	41362,4	4258	9,71
Сибирский ФО	45883,7	11631	3,94
Дальневосточный ФО	11816,8	3852	3,07

чин и 37601 руб. у женщин. Эти данные уступают только уровню заработной платы в добывающей промышленности, где она составляет 51054 руб. и 38889 руб. соответственно и примерно в полтора раза превышают заработную плату в обрабатывающей промышленности. Превышение уровня заработной платы мужчин над заработной платой женщин составляет 35%, что несколько больше, чем в добывающих и обрабатывающих отрас-

лях промышленности. По сравнению с 2011 годом: заработная плата мужчин выросла на 24%, а женщин – на 29%. Отметим, что средняя заработная плата по России в 2013 году составила 27339 руб.

По сравнению со сферой образования заработная плата в сфере науки и разработок оказалась выше в 2,28 раза у мужчин и в 1,70 раза у женщин, но темпы прироста заработной платы в образовании более высоки – 31% и 46% соот-

ветственно. При этом гендерная дифференциация по заработной плате в образовании минимальна и составляет 1%.

Можно сделать вывод, что если относительно высокие заработки научных работников могут быть для молодежи стимулом учиться, то низкие заработки в сфере образования в настоящее время не дают стимула учить, что в перспективе способно снизить качество научно-исследовательских кадров.

Литература:

1. Дежина И.Г. Механизмы государственного финансирования науки в России / Дежина И. Г. – Москва: ИЭПП, 2006. – 130 с.
2. Зубкова Л.Д. Финансовое обеспечение развития науки в Российской Федерации // Креативная экономика. – 2012. – № 1 (61). – с. 23-28.<http://www.creativeconomy.ru/articles/15297/>
3. Миндели Л. Э., Клеева Л. П., Воробьев И. В. Наука и инновации в современной России // Энергия: экономика, техника, экология, № 3, 2012.http://www.issras.ru/papers/energ03_2012_Mindeli.php
4. Новиков А.М. О роли науки в современном обществе http://www.anovikov.ru/artikle/rol_n.htm
5. Развитие инновационной составляющей экономики России: перспективы и роль экономической политики // Исследование компании «Интерфакс-Центр Экономического Анализа» в партнерстве с концерном Shell. – 2007 www.buzdalin.ru/text/innovation_rus.pdf
6. Финкельштейн А. М. О финансировании российской науки.<https://www.ras.ru/FStorage/Download.aspx?id=ad2766a6-bc3b-4ad2>

К. А. ЯНКЕВИЧ, доктор экономических наук, кандидат юридических наук, кандидат технических наук, проректор по учебной работе Восточно-Европейского института психоанализа Санкт-Петербург, профессор кафедры землеустройства и кадастров Национального открытого института Санкт-Петербург
М. И. ПОТЕЕВ, кандидат технических наук, профессор, заслуженный работник высшей школы Российской Федерации, профессор кафедры землеустройства и кадастров Национального открытого института, г. Санкт-Петербург

K. Yankevich, doctor of economic Sciences, candidate of legal Sciences, candidate of technical Sciences, Vice-rector on educational work The East European Institute of psychoanalysis, St. Petersburg, Professor of the Department of land management and cadastres National open Institute, St. Petersburg

M. Poteev, candidate of technical Sciences, Professor, honored worker of higher school of the Russian Federation, Professor of the Department of land management and cadastres National open Institute, St. Petersburg

Развитие региональных систем высшего профессионального образования на основе государственно-общественного управления The development of regional systems Higher Professional Education on the basis of state-public control

Аннотация: С использованием системного подхода показываются преимущества государственно-общественного управления региональными системами высшего профессионального образования. Отмечаются принципы и формы его реализации.

Abstract: Using a systematic approach shows the advantages of state-public management of regional systems of higher education. Observed the principles and forms of its realization.

Ключевые слова: регионализация образования, высшее профессиональное образование, государственно-общественное управление, принципы, формы реализации.

Keywords: regionalization of education, higher education, state and public administration, principles, forms of implementation.

Известно, что региональные системы образования, в частности высшего, целесообразно развивать с учётом местных условий [1]. Анализ показывает, что для решения проблем регионализации образования, как правило, используют государственное или общественное управление [2]. Воспользуемся системным подходом [3] и покажем, что указанные проблемы целесообразнее решать с использованием государственно-общественного управления. Приведём примеры форм реализации государственно-

общественного управления региональными системами высшего профессионального образования.

Как известно, государственному управлению образованием свойственны линейный подход, бюджетное финансирование, традиционные формы и методы организации образования. Всё это оказывается неэффективным в современных условиях.

Практика показывает, что к главным факторам, определяющим задачи управления высшим образованием в регионе, относятся общественные потребности в

образовании. Через социально-образовательные потребности и запросы общества, государства, производства, различных организаций, непосредственно самих учащихся и педагогов раскрываются связи, характер, структура и мера нуждемости населения в различных направлениях, видах и формах образовательной деятельности, вырабатываются государственно-общественные требования, образовательные стандарты. Общественные потребности реализуются в качестве образовательных услуг – ком-

плекса целенаправленно создаваемых и предлагаемых населению возможностей для приобретения определенных специальностей. Результаты анализа общественных потребностей являются основой для определения номенклатуры направлений подготовки специалистов, а требования к уровню их подготовки определяют потребности производства и общественной жизни.

Представляется целесообразным проблему управления системой высшего образования в регионе исследовать на системном уровне. Системный подход основан на рассмотрении всех компонентов системы высшего образования как единого целого во взаимодействии с окружающей средой региона. Он, по определению, учитывает взаимообусловленность связей между отдельными звеньями управления системой высшего образования и соответствующими модулями управления.

Как показывают исследования, выделение традиционно существующих уровней управления в соответствии со сложившейся иерархией (федерального, регионального, местного и уровня организаций) недостаточно для эффективного управления высшим образованием в регионе. Необходимо закрепление и разделение компетенций и полномочий на каждом уровне и между ними.

Только при нормативном установлении полномочий органов власти и управления на всех уровнях возможно совместное и скорректированное участие их в разработке и принятии решений по совершенствованию и развитию системы высшего образования в регионе с учётом специфики регионального производственного комплекса.

Процесс государственно-общественного управления должен быть основан на анализе реальной действительности, общественных и образовательных потребностей населения, определении целей си-

стемы образования. При этом разрабатываются и организуются мероприятия для достижения этих целей. Эффективность процесса обеспечивается поэтапностью, последовательностью и полнотой выполнения всего управленческого цикла на каждом уровне.

Никакой процесс в образовательной системе не может быть выполнен качественно без участия квалифицированного персонала управления. В то же время, анализ кадрового состава образовательных организаций высшего профессионального образования, руководителей региональных и местных органов управления свидетельствует о необходимости их систематической подготовки (в высших учебных заведениях и на курсах повышения квалификации). Это позволит системе образования и регионального управления образованием получать на систематической основе руководителей, обладающих новым менталитетом, способных работать на новых принципах, имеющих навыки использования экономических методов управления.

Основные факторы развития государственно-общественного управления системой высшего профессионального образования в регионах могут быть реализованы, если они основаны на следующих принципах:

- системно-коммуникативных;
- структурных;
- функциональных;
- интегративных;
- системно-исторических.

В частности, *системно-коммуникативный принцип* определяет взаимосвязи системы высшего образования с внешними системами: населением, властными структурами, другими отраслевыми органами управления, организациями и др.

Структурный принцип раскрывает не только внутреннюю организацию системы высшего образования, но и способ взаимо-

действия всех её компонентов в процессе управления.

Функциональный принцип определяет комплекс выполняемых системой высшего образования функций (правовой, экономической, социальной, профессиональной, культурологической, педагогической, социально-психологической и др.), нормативно закреплённых полномочий и компетенций.

Интегративный принцип раскрывает механизм, процедуры и факторы сохранения, развития и совершенствования системы высшего образования как целостной системы.

Наконец, *системно-исторический принцип* даёт возможность не только проанализировать развитие системы высшего образования в регионах в прошедшем времени, но и наметить перспективы её развития на будущее.

Отличительной чертой системного анализа социально-экономических условий и потребностей населения в высшем образовании в регионах является целостный (комплексный) подход к проблеме. Он проводится в экономическом, социальном, политическом, педагогическом, нормативно-правовом аспектах, причем на всех уровнях управления. Аналитическая деятельность позволяет понять и оценить экономические, социально-педагогические процессы, кадровые ситуации и явления, понять не только их принципиальные основы, но и конкретные формы, всю совокупность факторов, вытекающих из них.

Практический опыт показывает: там, где хорошо организован и правильно используется социально-экономический анализ, как правило, люди хорошо ориентируются в складывающейся обстановке, видят устойчивые тенденции, перспективы развития сферы высшего образования. Анализ служит исходным пунктом совершенствования системы управления в целом.

При этом технико-организационные и социально-экономические аспекты управления определяются не только логикой администрирования и технологией организации, но, прежде всего, содержанием тех социально-экономических отношений, взаимосвязей, которые складываются в процессе выработки, принятия и реализации управленческих решений по развитию региональной системы высшего образования.

Весьма важен для практики учёт правовых и нормативных актов, нормативов финансирования высшего образования, так как они создают основу для регулирования отношений между высшими образовательными организациями, населением, организациями и объединениями, органами власти и управления на различных уровнях.

Государственно-общественное управление высшим профессиональным образованием в регионе должно быть построено и функционировать на основе совокупности различных правовых норм (государственного, административного, хозяйственного, гражданского, трудового права и др.).

Сама региональная система высшего образования должна решать проблемы определения содержания, целей образования и функций управления образованием – правовых, экономических, социальных, культурологических, педагогических, социально-психологических – и исходить при этом из потребностей населения и производственного комплекса региона.

Анализ исследований по проблемам управления образованием показывает, что наиболее часто в них рассматриваются только педагогические аспекты. Системный подход к решению рассматриваемых проблем предполагает, что к вопросам установления содержания, целей образования и функций управления надо подходить комплексно, включая весь спектр

социально-экономических, правовых, педагогических и психологических наук.

В условиях государственно-общественного управления кардинально меняются стиль и методы управления. Но при этом остаётся обязательным принцип целостности, структурности, иерархичности, взаимодействия с окружающей средой.

Стиль управления – система управленческих воздействий на субъект – развивается вместе со всей системой управления, его сущность определяется целями и методами управления. Методы управления образованием представляют собой способы взаимодействия руководителя с коллективом (административные и экономические). Поэтому очень важно определить методы эффективного управления системой высшего образования в регионе.

Первостепенной является задача приведения существующих методов управления высшим образованием в соответствие с научными представлениями о государственно-общественном управлении и новой законодательной базой.

Методы управления образованием представляют собой способы воздействия управляющей системы на управляемую систему в целях решения стоящих перед ними задач. Методы в решающей степени определяют качество управленческих решений и результаты развития региональной системы высшего образования. Именно поэтому задаче выбора методов управления должны служить все элементы системы образовательных организаций, а именно: концептуальное обоснование достижения поставленных целей, организационная структура и рациональное распределение функций управления, штатное расписание, уровень квалификации и система оплаты труда сотрудников по планируемому и достигаемому результату.

Из всего множества методов управления приоритетными являются *административные и экономические методы*. Причём они не исключают, а дополняют друг друга. Правильное понимание и применение этих методов в единстве необходимо для эффективного управления образованием и достижения результативности в соответствии с поставленными задачами.

Административные методы управления носят властный (предписывающий) характер, экономические – опираются на экономические интересы исполнителей. Взаимосвязь этих методов, в свою очередь, регулирует психологические, моральные, правовые, этические и другие взаимоотношения в регионе.

Реализация любой функции управления – планирования, организации, координации, регулирования, учёта, контроля – неизбежно сопряжена с административными методами. Административный аппарат каждой образовательной организации выступает в качестве субъекта управления, созданного для решения образовательных проблем, определяемых и финансируемых вышестоящими структурами. Экономические методы управления предполагают использование различных стимулирующих моделей в создании материальной заинтересованности образовательных организаций, отдельных работников и работодателей. Они ориентируются на эффективный режим работы, устанавливаемый без вмешательства вышестоящих органов, развитие инициативы и творческой энергии, стимулирование коллективов, способных автономно принимать решения в процессе организации деятельности по достижению образовательных результатов, утверждённых вышестоящей организацией в ходе планирования (образовательные стандарты, договоры с предприятиями на подготовку специалистов и др.).

Внедрение экономических методов управления сопряжено с изменением характера сложившихся отношений как в вертикальной структуре (Федерация – регион – город – район – учебное заведение), так и в отношениях между всеми субъектами по горизонтали.

В экономических воздействиях всегда присутствуют некоторые административные начала, поскольку основные нормативные документы (уставы, положения, инструкции и пр.) утверждаются вышестоящими организациями. Всякое управленческое решение является административным в том смысле, что опирается на определенный закон, подзаконный или нормативный акт, и обязательно для выполнения в той или иной системе. Но это решение является и экономическим, поскольку регулирует отношения в процессе деятельности с учётом каждой личности и коллективов, заинтересованных субъектов системы высшего образования.

Внедрение экономических методов имеет своей обязательной предпосылкой предоставление управляемой системе, организациям, их подразделениям достаточной самостоятельности при одновременном возложении на них полной ответственности за принимаемые решения и достигнутые конечные результаты деятельности. При использовании административных методов эту ответственность берёт на себя управляющая система.

По мере углубления проводимых в стране реформ всё сильнее ощущается воздействие на сферу высшего образования политики. Сейчас уже отчётливо видно, что недостаточный учёт законов экономики, социальных процессов всеми ветвями власти становится тормозом в формировании позитивной политики, в том числе и образовательной. Задача науки, органов управления заключается в том, чтобы, опираясь на объективные функции государства,

определить возможности его позитивного взаимодействия с образованием. Исходя из основных функций государства в развитии образовательного потенциала, некоторые учёные выделяют две роли государства: как законодателя, устанавливающего правовые основы и нормы регулирования образовательного потенциала и одного из главных источников средств на поддержку и развитие образования.

Государство – наиболее крупный заказчик и потребитель подготовленных кадров, координатор совместной деятельности организаций образования, властных структур, производства и социальных служб. Государство – это политическая сила, способная в значительной мере определить отношение всего общества к проблемам развития высшего образования.

Разрушение традиции политического и административного централизма, характерной для нашей страны в целом и системы образования в частности, предполагает децентрализацию и демократизацию управления, которые должны сыграть ведущую роль в развитии всех ступеней образования, в том числе и высшего. Происходящая перестройка государственной системы управления образованием требует научного обоснования путей и методов формирования новой организационной структуры управления отраслью. Оно должно обеспечить наиболее рациональное сочетание государственных и общественных, отраслевых и территориальных начал в руководстве, единство и преемственность целей на всех уровнях, разумное соотношение административных и экономических методов, необходимую самостоятельность в работе всех организаций и органов образования.

Системный подход предполагает также учёт внешних факторов, непосредственно влияющих на структуру управления высшим

профессиональным образованием. К их числу относятся политические и экономические факторы (формы собственности), общие принципы управления (демократизация, децентрализация), цели, функции и методы управления. Осуществляемый, например, в ходе реформы образования переход от административных к преимущественно экономическим методам управления во многом задаёт направление перестройки управления: изменение функций и структур аппарата центральных, отраслевых и территориальных органов управления, создание новых структур (негосударственных, общественных, учебно-научно-производственных объединений, кооперативных ассоциаций). Разнообразные структуры управления высшим образованием, подчиняясь воздействию ряда внешних факторов, имеют и свои собственные внутренние принципы и закономерности построения (например, вузы, филиалы, факультеты и др.).

На современном этапе всё большее значение приобретают такие принципы построения организационных структур, как развитие организационных форм горизонтальной координации, локализация новых структурных подразделений на основе демократизации, децентрализации, установления разных форм собственности, представительство интересов различных социальных групп населения, отделение стратегических функций от оперативного управления и др. Учёт этих реалий позволяет более чётко определить этапы и методы построения организационной структуры органов государственно-общественного управления региональной системой высшего образования, где государственные органы управления принимают нормативные акты после их согласования с соответствующими негосударственными органами, представляющими интересы организаций образования.

Негосударственными и общественными органами управления являются общественные фонды, ассоциации, союзы и другие организации, занимающиеся поддержкой и развитием региональной системы высшего образования, созданием таких её форм, как народные школы, университеты, клубы по интересам и т.д.

В структуру государственно-общественного управления высшим профессиональным образованием на региональном уровне могут входить, например, такие составляющие:

представительные органы (например, региональные подкомиссии по образованию при законодательной власти);

общественные органы (неправительственные организации, представляющие субъекты, заинтересованные в развитии высшего образования, общественные советы, объединения граждан, советы ректоров, попечительские советы и др.);

исполнительные органы центральной, региональной и местной власти (подразделения администрации, комитетов, отделов образования).

Для обеспечения функционирования представительных органов в регионах необходимо создать с учетом выделенных функций новые дополнительные звенья структуры. Это, прежде всего, независимые контрольно-экспертные комиссии, осуществляющие лицензирование учебных заведений, различные социологические группы для выявления потребностей населения в образовательных услугах и предприятий региона в кадрах специалистов, а также специальные комиссии по обеспечению социальной защиты взрослых учащихся в условиях рыночной экономики.

Очевидно, большую перспективу имеют организации типа агентств по оценке качества профессионального образования [4]. Они, в частности, могут решать задачи профессионально-

общественной аккредитации образовательных программ. Естественно, при этом они не подменяют органы государственной аккредитации, а существенно дополняют их.

Негосударственные органы, выборные коллективные субъекты управленческой деятельности (национальные, региональные, местные советы по образованию), сформированные из представителей организаций системы образования региона, создаются при представительных органах с целью согласованного воздействия на изменение образовательной ситуации, активного влияния на принятие органами власти решений с учетом общественных интересов. В целях эффективного взаимодействия государственных, негосударственных и общественных органов им предоставляются права на участие и представительство в различных комиссиях, в подготовке решений, в разработке нормативных актов, изучении положения дел на местах, реализации принятых решений.

Общественные органы (неправительственные организации) в системе государственно-общественного управления развитием системы высшего образования выполняют аналитические, консультативные, координирующие, интегрирующие и прогностические функции. Названные органы являются выборными и формируются посредством делегирования в их состав представителей организаций, заинтересованных в развитии высшего образования в регионе. Общественные объединения граждан имеют право создавать образовательные организации, объединяться в ассоциации и иные организации и через их управленческие органы участвовать в соответствующих представительных органах.

Исполнительные органы (подразделения административных органов) образуются вместо традиционных отделов (комитетов) по народному образованию

из специалистов на конкурсной основе, обеспечивают профессиональную (отраслевую) реализацию решений законодательных и исполнительных органов власти по вопросам функционирования и развития системы высшего образования в регионе.

На базе существующих служб и в пределах ресурсного обеспечения могут быть созданы различные структурные подразделения: информационно-аналитический центр, контрольно-экспертная группа и другие.

В новой структуре системы государственно-общественного управления высшим образованием в регионе организации образования, ранее замыкавшиеся в основном на отраслевые отделы, в большей степени связаны с руководством администрации, общественными организациями и объединениями. Меняется целевая установка управления. В целом, можно сделать вывод, что создание системы государственно-общественного управления способствует формированию нормативно-организационной структуры системного управления, а следовательно, повышению социально-экономической эффективности системы высшего образования. Однако без активной гражданской позиции каждого человека этот механизм не работает.

Государственно-общественный характер управления высшим образованием в регионе сегодня объективно необходим, неизбежен, закономерен и усиливается в зависимости от динамики общественных перемен и, соответственно, перемен в объекте управления – самой системе высшего образования. Взаимодействие и сотрудничество государства и общества просто невозможно при низкой активности общества, самих граждан и соответствующих экономических, политических, культурных и иных структур по их участию в управлении системой образования в регионе.

Однако общественные структуры не в состоянии самостоятельно сорганизоваться, совместно инициировать своё вхождение в управление. Эту роль должно взять на себя государство, региональные власти, иные структуры управления. Так как именно государство имеет огромный опыт управления в масштабах социума, имеет больший объём информации о потребностях социума, в том числе и социально-образовательных, представляет себе это наиболее чётко, наконец, просто имеет финансово-экономические полномочия для реализации планов и программ развития системы высшего образования в регионе.

Литература:

1. Ткаченко Е. В. Основы регионализации базового профессионального образования / Е. В. Ткаченко, А. Т. Глазунов М. : Изд. центр НПО, 2001. – 46 с.
2. Шамова Т. И., Третьяков П. И., Капустин Н.П. Управление образовательными системами. – М., 2001.
3. Теория систем и системный анализ в управлении организациями: Справочник / Под ред. В.Н. Волковой и А.А. Емельянова. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 848 с.
4. Янкевич К. А. Первые шаги к созданию системы оценки качества профессионального образования / К. А. Янкевич, Е. П. Тарелкин, М. И. Потеев, // Геодезия, кадастр и инженерные изыскания : Сборник научных и научно-методических статей ППС факультета геодезии и кадастра НОИР / Под ред. д. т. н. Е. П. Тарелкина и проф. М. И. Потеева. – СПб.: НОИС. – 2014. – С. 38 – 40.

Е.С. НИКИФОРОВ, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и коммерции Санкт-Петербургского экономического университета

Р.Р. ЛАТЫПОВА, кандидат экономических наук, зав. кафедрой информационных процессов и технологий Балтийской академии туризма и предпринимательства

E. Nikiforov, PhD, assistant professor of management and commerce of the St. Petersburg University of Economics

R. Latypova, PhD, Head Department of Information Processes and Technology Baltic Academy of Tourism and Business

Мультимодальные перевозки: назначение, виды, особенности

Multimodality: appointment, types, especially

Аннотация. Определено место и роль мультимодальных грузоперевозок, выявлены преимущества и недостатки мультимодальных перевозок.

Abstract. The place and role of multimodal freight, identified the advantages and disadvantages of multimodal transportation

Ключевые слова: мультимодальные перевозки, доставка грузов, транспортные средства, организация процесса транспортировки, логистические услуги.

Keywords: multi-modal transportation, delivery of goods, means of transport, the organization of the process of transportation and logistics services.

Под мультимодальными перевозками специалисты подразумевают доставку одного груза различными транспортными средствами. В настоящее время бурного развития разносторонних отношений именно мультимодальные перевозки становятся отличным решением вопроса транспортировки груза.

Главное правило мультимодальных перевозок – отсутствие каких-либо ограничений по транспорту. Самолёты танкеры, поезда и автомобили, судна и баржи – всё можно использовать для того чтобы доставить груз по назначению. В случае действительной необходимости в процесс транспортировки можно вовлечь и вертолёты. Стандартными же средствами являются воздушные и наземные типы транспорта.

Кроме того, что груз разными транспортными средствами достигает пункта назначения, организацией его перемещений должна заниматься одна компания. Это гарантирует безопасность, сохранность и чёткую организацию процесса транспортировки.

Немаловажным преимуществом, касающимся выбора одной компании, которая займётся грузоперевозками, является самостоятельный выбор клиента степени участия в перемещении груза. Так, клиент может по минимуму заполнить необходимые документы и полностью положиться на опыт и умения специалистов, а может контролировать каждое движение, начиная от выбора типа транспорта, заканчивая трэкингом груза.

Наиболее часто мультимодальные перевозки используются при необходимости транспортировки грузов между странами. В случае, если местом отправления груза будет Америка или Африка, Канада, то, без всяких сомнений, вам придётся воспользоваться услугами логистической компании, предоставляющей мультимодальные перевозки. По очевидным параметрам доставить груз с континента на континент с использованием всего одной транспортной единицы не представляется возможным. Так, например, если груз доставляется посредством самолетов, то его нужно довести автотранспортом

до самолета и от самолета до получателя.

Мультимодальные перевозки – понятие крайне широкое, это означает, что и внутри страны их осуществление вполне возможно. Примером самой простой мультимодальной перевозки по России может служить доставка рыбы транспортом до аэропорта на Дальнем Востоке, перелёт на грузовом самолёте в Москву и автомобильная доставка до конечного получателя.

Выделяют следующие виды мультимодальных перевозок по территориальным признакам:

1) межконтинентальные (международные);

2) осуществляемые на территории какой-либо одной страны.

Также можно условно разделить перевозки на группы по преобладанию вида транспорта при доставке.

Большое распространение получили мультимодальные контейнерные перевозки, когда грузы перемещаются в специальных контейнерах. Это исключает возможность повреждения товара, его

порчу от перепадов температур, прочих неблагоприятных воздействий со стороны окружающей среды.

Клиент самостоятельно выбирает тип контейнера и вид транспортировки. Чаще всего перевозки в контейнерах востребованы в труднодоступных/удалённых регионах, куда нужно доставить товар. При этом приём, а также отгрузка-погрузка и оформление товара возложены на компанию-оператора. Таким образом, заказчик избавлен от проблем, неизбежно связанных с вышеуказанными процессами.

В зависимости от того, какой транспорт преобладает при мультимодальной грузоперевозке, она может быть морской, авиационной, железнодорожной или автомобильной. Самая большая доля перевозок из этого списка приходится на морские перевозки. Так же, в зависимости от территориального признака, мультимодальные перевозки условно можно разделить на перевозки по территории одной страны, и на перевозки по территории 2-х и более стран (международные и межконтинентальные перевозки).

Как уже отмечалось выше, самый большой сегмент мультимодальных перевозок связан с морской перевозкой. А главная особенность этой перевозки в том, что в отличие от остальных видов грузоперевозок, где цена напрямую зависит от расстояния, на которое необходимо перевезти груз, при использовании морского транспорта не всегда более короткий путь оказывается дешевле более длинного.

Одной из важнейших особенностей морской мультимодальной перевозки является возможность понижать цену за счёт увеличения сроков грузоперевозки.

Вообще морская перевозка сама по себе имеет наибольшее, по сравнению с другими видами перевозок, число нюансов и подводных камней. Поэтому к процессу её подготовки, планирования и опре-

деления обязательств перевозчика нужно подходить очень серьёзно и ответственно.

Так же, заказывая мультимодальную перевозку, нужно понимать, что независимо от величины компании перевозчика, при выполнении такой грузоперевозки в ней всегда участвуют несколько контрагентов. На сегодняшний день в мире просто нет компаний, владеющих одновременно всеми видами транспорта. Есть компании, выполняющие одновременно 2 вида перевозок (в большинстве своём авто и ж/д), но 3 – это пока редкость.

Преимущества мультимодального типа грузоперевозок:

1. Транспортировкой груза занимается одна компания, а не две или три. Сокращается отрезок времени, отводимый для согласования различных вопросов, посвященных технической стороне; ответственность за сохранность груза несёт одна компания, которая обязана отслеживать своевременное прибытие и передачу груза по всему следованию маршрута.

2. Возможность гибкого составления маршрута. Мультимодальные грузоперевозки хороши тем, что делают возможным производить доставку грузов независимо от пункта отбытия и пункта прибытия, при единственном условии – наличии любой транспортной инфраструктуры. Главное – чтобы там была хоть какая-нибудь транспортная инфраструктура. Данный вид грузоперевозок увеличивает скорость доставки груза в несколько раз.

Расчёт данного вида услуги. В процессе согласования маршрута перевозки на каждом из его отрезков возможно выбрать наиболее экономически выгодный вид грузового транспорта.

Говоря о недостатках мультимодальной перевозки грузов, следует выделить следующие моменты:

1. Долгосрочность осуществления мультимодальной перевозки. В связи с тем, что груз находится в пути следования достаточно

долго, мультимодальная перевозка не подходит для скоропортящихся товаров и требует особой подготовки груза к перевозке.

2. Дорогая перевозка грузов связана с большим количеством задействованного транспорта, а также сопутствующих логистических услуг: перегрузка, хранение и т.д. Доходит до того, что иногда стоимость перевозки в совокупности с таможенной очисткой в разы превышает стоимость самого груза.

3. Большая вероятность срыва сроков поставки. А если перевозку выполняет недобросовестный контрагент, то может быть потерян контроль за местоположением груза в процессе его движения. К тому же при таких перевозках наиболее часто встречаются форс-мажоры, такие, как захват судна пиратами, шторм и пр.

4. При мультимодальных перевозках возникают проблемы, связанные с погрузкой-разгрузкой товара и возможностью его повреждения или утери. Для сохранности груза активно практикуется применение контейнерных перевозок, когда компания-перевозчик предоставляет пустые контейнеры заказчику, обеспечивает укладку груза в контейнер и запечатывает его. Контейнер вскрывается только в пункте назначения, что позволяет контролировать сохранность и безопасность транспортировки груза. Контейнерные перевозки заменяют такелажные работы. Однако для определённых видов грузов специальная упаковка обязательна, поэтому практически во всех транспортных компаниях заказчику предоставляются услуги опытных грузчиков.

5. Проблема сохранности груза в пути не решается одной его качественной и надёжной упаковкой. Традиционно перевозчик обеспечивает экспедирование груза, т.е. его сопровождение опытным специалистом. Экспедитор не только контролирует перемещения груза, но и обеспечивает его таможенное оформление, что очень важно при международных перевозках. Круп-

ные грузоперевозчики также используют автоматизированные системы слежения за грузом в пути: посредством мобильной связи и спутникового наблюдения.

6. Транспортировка груза связана с рисками различного рода, что приводит к необходимости обращения к услугам страховой компании. Стоимость страховки будет зависеть от типа груза, дальности перевозки и опасности маршрута. Но кроме страхового тарифа особое внимание следует уделить объёму страхового поля, т.е. какие риски перечислены в договоре как страховые и какие исключены из страхового покрытия. В подобных нюансах поможет разобраться специалист транспортной компании, что значительно сэкономит время и финансовые затраты. В большинстве случаев каждый перевозчик имеет партнёрские отношения со страховой компанией, вследствие рискованности своей деятельности.

Порядок организации мультимодальной перевозки грузов практически ничем не отличается от организации грузоперевозки любым другим видом транспорта. Сначала клиент делает запрос в компанию на перевозку груза (при этом клиент может и не знать, что перевозка будет мультимодальной, не всегда же в компаниях работают профессионалы по логистике). Далее специалисты компании делают расчёт маршрута (или маршрутов, если такое возможно и необходимо), сроков и стоимости такой перевозки. После согласования и утверждения этой информации клиентом, оформляется письменная заявка установленного образца, в которой обязательно указываются условия доставки по международной классификации (это отдельная тема, о которой мы как-нибудь расскажем). Ну и завершающий этап – вы-

полнение самой грузоперевозки по установленным и утверждённым параметрам.

Таким образом, мультимодальная перевозка грузов наиболее подходит для перевозки больших партий грузов на большие расстояния и используется при необходимости решения сложных транспортных задач, например при межконтинентальных грузоперевозках. В большинстве случаев при её осуществлении используется морской транспорт, и привлекаются 2 и более контрагента. Морская перевозка, в свою очередь, имеет много особенностей, самой важной из которых является возможность уменьшать её стоимость за счёт увеличения сроков перевозки. При этом мультимодальная перевозка не лучшим образом подходит для скоропортящихся грузов, т.к. сроки её выполнения, как правило, больше, чем у других видов грузоперевозки.

Литература:

1. Кириллова, А. Мультимодальные контейнерные и контейнерные перевозки / А. Кириллова: ВИНТИ РАН; 2011, 260с. ISBN 978-902928-08-07.
2. Никифоров, В. Мультимодальные перевозки и транспортная логистика / В. Никифоров: ТрансЛит; 2007, 272с. ISBN 5-94976-635-0
3. Троицкая, Н. Мультимодальные системы транспортировки и интермодальные технологии / Н. Троицкая, А. Чубуков, М. Шилимов: Academia ISBN 978-5-7695-4690-7; 2009, 336 с.

А.В. САМУСЕВИЧ, студент 3 курса РАНХиГС

В.И. БЕЛОВ, кандидат экономических наук доцент кафедры макроэкономического регулирования РАНХиГС

A. Samusevich, 3-rd year student RANEPА

V. Belov, PhD in Economics Associate Professor of macroeconomic regulation RANEPА

Влияние государственного регулирования на развитие жилищно-коммунального хозяйства The impact of government regulations on the development of housing and communal services

***Аннотация:** В статье проанализированы основные проблемы развития жилищного фонда РФ, а также предложены некоторые пути решения существующих проблем с точки зрения активного участия государства в регулировании и улучшении положения дел в данной отрасли народного хозяйства.*

***Abstract:** The article analyzes the main problems of development of the housing Fund of the Russian Federation, and also proposed some solutions to existing problems from the point of view of the active participation of the state in regulating and improving the situation in this sector of the national economy.*

***Ключевые слова:** государственное регулирование, жилищно-коммунальные услуги, жилищный фонд, эффективность, строительство.*

***Keywords:** government regulation, housing and communal services, housing, efficiency, construction.*

Необходимость государственного вмешательства в сферу коммунальных услуг и жилищного строительства, подтверждается конституционными принципами Российского государства: выступая гарантом соблюдения первостепенных прав человека как социальное государство, Российская Федерация обязана создавать условия для реализации гражданами своего права на жилище. В эту обязанность входит не только защита прав собственников недвижимости (жилых помещений), но и стимулирование жилищного строительства, антимонопольное регулирование рынка жилищно-коммунальных услуг, субсидирование дополнительного жилищного строительства и пр.

Из всего многообразия проблем, связанных с государственным регулированием жилищного хозяйства, обратимся к некоторым аспектам, характеризующим качество жилищно-коммунального хозяйства РФ. Прежде всего речь идет об актуальных на сегодняшний день таких проблемах, как ба-

рьеры развития жилищной сферы и возможные инструменты их преодоления с помощью механизма государственного регулирования.

Как известно, при административно-плановой экономической системе, функционирующей в Советском Союзе, все отрасли социальной сферы (торговля, бытовое обслуживание и др.) находились на государственной дотации и дополнительном субсидировании, и издержки их производства только частично оплачивались за счёт средств населения (стоимость этих товаров и услуг была весьма низкой). С переходом в 90-х гг. XX в. на рыночную систему и массовую приватизацию, жилищная сфера, включая многие связанные с ней товары и услуги, перешла на рельсы самофинансирования. Огромный жилищный фонд (миллиарды метров жилищной площади квартир по всей стране) перешёл в частную собственность населения. Было упущено из внимания очевидное, но очень значимое обстоятельство: население при низкой платежеспособности (особенно

в конце XX – начале XXI столетия) не в силах постоянно поддерживать, а тем более улучшать качество жилищного хозяйства и коммунальных услуг. В итоге это стало причиной многих «краеугольных» проблем. По последним данным износ основных фондов в жилищной сфере составляет от 60% до 85% (100,1 млн.м² на конец 2012 г.). Более 800 млн м² жилой площади – материально и морально устаревшие крупнопанельные дома, построенные так называемым «поточным» методом ещё в 50-е – 70-е гг. прошлого столетия (см. табл. 1).

В приведённых ниже диаграммах (см. рис. 1, 2) отчётливо прослеживается положительная динамика показателя численности квадратных метров ветхого и аварийного жилищного фонда: с 1990 по 2012 год чётко виден рост объёма аварийного метража. Несмотря на строительство и обновление жилищного фонда удельный вес ветхого и аварийного жилья в общей площади не имеет ярко выраженной тенденции к снижению.

Таблица 1. Ветхий и аварийный жилищный фонд (на конец года; общая площадь жилых помещений)¹

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Весь ветхий и аварийный жилищный фонд, млн.м ²	32,3	37,7	65,6	87,9	87,4	91,6	93	94,6	95,9	99,1	99,7	99,5	99,4	98,9	100,1
В том числе															
Ветхий	28,9	32,8	56,1	80	77,2	78,4	81,8	83,4	83,2	84	83,2	80,1	78,9	78,4	77,7
Аварийный	3,3	4,96	9,5	7,9	10,2	13,2	11,2	11,2	12,7	15,1	16,5	19,4	20,5	20,5	22,4
Удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда, процентов	1,3	1,4	2,4	3,1	3,1	3,2	3,2	3,2	3,2	3,2	3,2	3,1	3,1	3	3

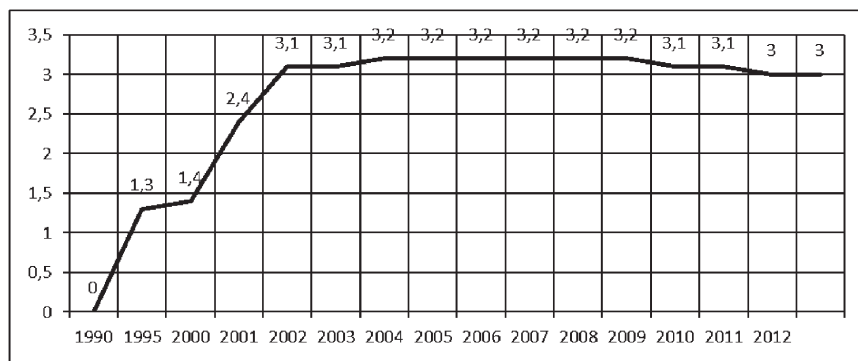
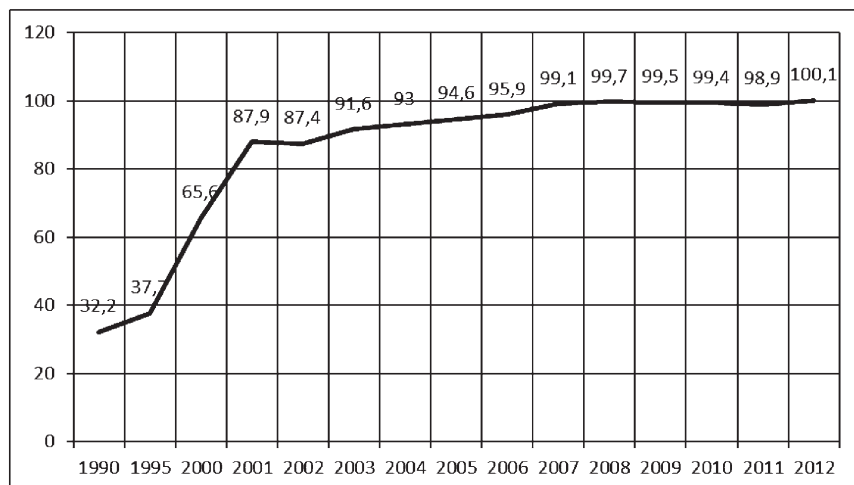
Рис.1. Динамика показателя «Весь ветхий и аварийный жилищный фонд, млн. м²» за 1990-2012 гг.

Рис.2. Динамика удельного ветхого и аварийного жилищного фонда, процентов» за 1990-2012 гг.



Нерентабельность отрасли ведёт к постоянному дотированию её предприятий из местных бюджетов через компенсацию льгот гражданам, жилищные субсидии, перекрёстное субсидирование (т.е. завышение тарифов для промышленности). По оценкам

многих экспертов, чтобы восстановить действенность инвестированных государством средств в сферу ЖКХ необходимо еще 10,3 трлн. руб., при том, что среднегодично около 10% отрасли не возмещается.² В большинстве своём это связано с устаревшими

линиями подачи тепла, энергии и воды – из-за износа коммуникаций теряется до 70% тепла, 30% воды, 18% электроэнергии.

Кроме ветхости основных фондов, одной из основных причин аварий на объектах ЖКХ является человеческий фактор. Не хватает высококвалифицированных специалистов – требуется подготовка и переподготовка кадров для работы на новом оборудовании, закрепление их в отрасли, улучшение менеджмента (включая управление качеством) – все это до сих пор актуальные задачи, которые предстоит решить государству через проводимую реформу ЖКХ.

Согласно последним исследованиям, проведённым в 2005-2011 гг. российской компанией Russian Realty Research (R3 – генеральный партнер ВЦИОМ, который специализируется на исследовании поведения участников рынка недвижимости, строительства, строительных материалов, технологий, инфраструктурных решений и услуг ЖКХ), уровень удовлетворенности населением качеством услуг ЖКХ падает. Наиболее сильное снижение уровня удовлетворенности можно отметить в больших городах; в малых населённых пунктах этот уровень на протяжении всех лет исследования был практически неизменен (см. табл. 2).

Серьёзных доработок, а в некоторых моментах даже радикального пересмотра требует система

¹ По данным Федеральной службы государственной статистики: www.gks.ru/free_doc/new_site/population/

² Износ фондов ЖКХ в России составляет в среднем 60% [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://goo.gl/0VtK0D>

Таблица 2. Уровень удовлетворенности населением качеством ЖКХ-услуг (отопление, водоснабжение, техническое обслуживание жилого фонда)³

	01.04.2005	01.08.2007	01.04.2009	01.07.2010	01.06.2011
Вполне удовлетворен	7	12	12	11	10
Скорее удовлетворен	25	40	38	32	29
Скорее не удовлетворен	39	29	23	33	36
Совершенно не удовлетворен	25	14	15	18	21
Затрудняюсь ответить	4	5	12	6	4

дополнительного социального субсидирования. Намерение государства успешно переложить на население полную оплату капремонта жилищного фонда является абсолютно иллюзорным. Для обеспечения роста доходов и социально-экономического уровня населения граждане не должны платить более 20-25% от совокупного дохода семьи за коммунальные услуги (а при полной оплате услуг и отчислений в фонд капитального ремонта эта сумма будет значительно больше).

Возможно, следующая модель будет более эффективна: государству предлагается выделять субсидии на оплату текущих услуг ЖКХ, при этом платежи на капремонт с населения взимать в размере не более 25% реально необходимого. В таком случае остальные 75% средств, необходимых на капремонт, обеспечиваются беспроцентными государственными кредитами на 10-15 лет. Для накопления и грамотного перераспределения средств на капремонт жилищного фонда можно организовать Государственный жилищно-строительный банк, который дополнительно аккумулировал бы вклады граждан для приобретения, строительства и ремонта жилья.⁴

По мнению некоторых экспертов, для повышения эффективности реформирования сферы ЖКХ необходимо разработать соответствующую государственную про-

грамму, которая основывалась бы на принятии и всеобщем исполнении общероссийского тарифного соглашения через институт социального партнерства. Данный подход обеспечит успешное формирование новой системы ЖКХ не «сверху», а «снизу», от жителя, постоянно обращая внимание органов государственного управления на возможности населения.

В начале 2014 года был произведен переход к долгосрочному тарифному регулированию. Теперь тарифы за ЖКХ-услуги устанавливаются сроком на 3-5 лет, и никто не может пересматривать цены за услуги в течение установленной нормы. Данная мера была принята для привлечения новых инвесторов в жилищную сферу. Проблема монополизации рынка коммунальных услуг, обострившаяся в 1998-2004 гг., когда основные поставщики электроэнергии подняли цены примерно в 8 раз, является актуальной и до сих пор. Государство призвано уравновесить конфронтацию жильцов и частных ЖКХ-компаний. Ясно, что прогресс в реализации жилищно-коммунальной реформы в немалой степени будет определяться тем, насколько успешной будет демонополизация конкурентной среды, насколько эффективно будет проводиться государственный контроль за управлением монопольного сектора ЖКХ, с тем, чтобы не допустить нерегулируемого роста цен на его услуги.⁵

Существует также несколько иной подход к формированию ценных тарифов – подход с точки зрения особенностей территории и территориального развития. Здесь предлагается устанавливать цены за ЖКХ-услуги с учётом климатических и инфраструктурных особенностей регионов. При этом цены должны иметь постоянную тенденцию к снижению – это сможет привести к необходимости снижения издержек, которое возможно только при повышении качества сетей, работ и производства, применение новых методов в транспортировке и преобразовании энергии.

Самые яркие примеры: использование в Самарской области газотурбинных установок для выработки тепла и энергии, переход в небольших муниципальных образованиях Омской области на индивидуальные генераторы тепла и горячей воды (ежемесячная экономия = 400 руб. по трёхкомнатной квартире). По подсчётам, вложенные средства в данной модели окупаются за 2-3 года.⁶

Сегодня молодые инноваторы и разработчики предлагают массу проектов строительства жилья, совершенно нового и малозатратного с технологической, финансовой и моральной точки зрения. На наш взгляд, особое внимание стоит уделить проекту Санкт-Петербургских молодых инженеров «Купольные дома.

³ По данным ВЦИОМ: www.wciom.ru/index.php?id=104

⁴ См. подробнее: Самойлов Э. Реформа ЖКХ: намерения государства минус возможности населения / Э. Самойлов // Человек и труд. – 2005. – №7. – С.20-24.

⁵ См. подробнее: Жильцов Е.Н., Казаков В.Н. Механизм государственного регулирования отраслей социальной сферы в условиях рыночных преобразований в России / Е.Н. Жильцов, В.Н. Казаков // Государственное регулирование экономики и повышение эффективности деятельности субъектов хозяйствования. – Минск. – 2006. – С. 161-164.

⁶ См. подробнее: Самойлов Э. Реформа ЖКХ: намерения государства минус возможности населения / Э. Самойлов // Человек и труд. – 2005. – №7. – С.20-24.

Безконнекторное соединение». Особенности у данных купольных домов много: отсутствие металлических коннекторов, уникальная система сборки через соединение панелей, использование экологически чистых, а самое главное, возобновляемых материалов (лён, солома и др.) в отделке и утеплении. Стоит отметить, что данные дома рассчитаны и для северных регионов страны: купольная форма здания позволяет поставить дом даже в трудном для строительства ландшафтном районе; особенность формы влияет и на энергоэффективность – снизить энергозатраты на отопление и кондиционирование на 20-30% в сравнении с домом классиче-

ской формы. Данный проект, безусловно, должен быть интересен для государства, поскольку купольный дом содержит большое жилищное пространство и способен стать надёжным домом для 20-50 человек (в рамках проекта здания, разработанного на сегодняшний день).

Системе государственного контроля в жилищной сфере стоит несколько изменить подход к решению огромного ряда существующих задач и проблем. Возможно, необходимо обратиться даже к тем методам, которые раньше казались неподходящими и неприменимыми в нашем государстве. Приостановить бесконечное государственное инвестирование и

параллельное повышение тарифов и цен на коммунальные услуги, отталкиваться от индивидуальных особенностей регионов в планировании жилищного строительства и проведении коммуникаций. Дать возможность уровню управления регионом и местному самоуправлению реализовывать разрабатываемые в профильных вузах проекты территориального развития, энергосбережения и повышения эффективности добычи и переработки ресурсов, уйти от «поточного» строительства панельных домов и дать поддержку инновационным строительным проектам в пользу качества жизни и создания жилищного фонда нового поколения.

Литература:

- Агитаев Е. Социальные факторы повышения эффективности модернизации и реформирования ЖКХ России / Е. Агитаев // Социальная политика и социальное партнерство. – 2009. – №7. – С. 31-33.
- Жильцов Е.Н., Казаков В.Н. Механизм государственного регулирования отраслей социальной сферы в условиях рыночных преобразований в России / Е.Н. Жильцов, В.Н. Казаков // Государственное регулирование экономики и повышение эффективности деятельности субъектов хозяйствования. – Минск. – 2006. – С. 161-164.
- Самойлов Э. Реформа ЖКХ: намерения государства минус возможности населения / Э. Самойлов // Человек и труд. – 2005. – №7. – С.20-24.
- Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/jil-f/jkh42.htm (Дата обращения: 16-20 сентября 2014г.).
- Официальный сайт Всероссийского центра исследования общественного мнения (ВЦИОМ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://wciom.ru/index.php?id=104> (Дата обращения: 16-20 сентября 2014г.).
- Износ фондов ЖКХ в России составляет в среднем 60% [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://goo.gl/0VtK0D> (Дата обращения: 16-20 сентября 2014г.).

Г.Ю. ПЕШКОВА, докторант Национальный минерально-сырьевой университет «Горный»

А.Е. ЧЕРЕПОВИЦЫН, доктор экономических наук, профессор Национального минерально-сырьевого университета «Горный»

G. Peshkova, doctoral candidate National university of mineral resources «Mining»

A. Cherepovitsyn, Doctor of Economics, Professor National university of mineral resources «Mining»

Концептуальные основы формирования стратегии устойчивого развития минерально-сырьевого комплекса региона с экономикой «негорно-промышленного» типа

Conceptual bases of formation of a strategy for sustainable development of the mineral and raw material complex of the region with the economy not the type of mining industry

Аннотация: Выделена роль минерально-сырьевого комплекса (МСК) в экономике «негорно-промышленного» типа. Обоснованы требования к разработке стратегических региональных программ в сфере развития МСК местного значения. Предложены концептуальные принципы устойчивого развития МСК.

Abstract: Defines the role of the mineral resource complex (MRC) in the economy not the type of mining industry. Proved the requirements for the development of strategic regional programs in the development of local MRC. Offered a conceptual the sustainable development principles MRC.

Ключевые слова: Минерально-сырьевой комплекс, устойчивое развитие, стратегические программы, экономика региона.

Keywords: Mineral resources complex, sustainable development, strategic programs, the region's economy.

В современных условиях функционирования экономики регионов, основу которых составляют отрасли перерабатывающего сектора, транспорт и строительная индустрия, необходимо определить роль, место и значение минерально-сырьевого комплекса (МСК), добывающего общераспространенные полезные ископаемые (ОРПИ). МСК регионального значения обеспечивает развитие множества проектов в строительстве и транспорте. В этом случае, экономика региона рассматривается как сложная, организованная и управляемая система, характеризующаяся значительным количеством структурных элементов их взаимосвязью и взаимозависимостью, которые устанавливаются и развиваются по мере формирования и реализации стратегических планов.

По мере развития экономики региона значительно усложняются горизонтальные производственно-экономические взаимосвязи, возрастают требования к социальной ответственности бизнеса и региональных властей. Это приводит к необходимости комплексного подхода к решению проблем рационального недропользования в сфере разработки ОРПИ. Такие проекты, как правило, не обладают высокой добавленной стоимостью, имеют преимущественно локальный характер распространения, умеренную отдачу на вложенный капитал [2]. В этой связи при формировании стратегии устойчивого развития МСК требуется обеспечение баланса воспроизводства и потребления ОРПИ с учётом программ развития региона в области промышленного, гражданского и

дорожного строительства. Стратегическое программирование во взаимосвязке экономического регионального развития с отраслевым развитием, включая обеспечивающую роль МСК местного значения, призвано обозначить комплекс управленческих решений, направленных на реализацию оптимального воспроизводственного процесса.

Стратегические задачи в сфере МСК местного значения, должны быть нацелены на оптимизацию многосторонних внутрорегиональных связей. Довольно важной для развития проектов по разработке ОРПИ становится концентрация сравнительно ограниченных инвестиционных ресурсов региона.

Объективными требованиями к разработке стратегических региональных программ в сфере разви-

тия МСК местного значения являются следующие:

– повышение устойчивости внутрирегиональных производственно-экономических взаимосвязей;

– ориентация на прогнозные параметры спроса в строительной индустрии и для развития инфраструктурных проектов базовых отраслей экономики региона;

– создание благоприятных инвестиционных условий для процесса воспроизводства и технологического развития умеренно рентабельных проектов в МСК с учётом социально-экономических ориентиров и задач;

– стимулирование инновационной деятельности в консервативных производствах МСК.

В контексте устойчивого развития необходимо изучать межотраслевые производственно-экономические связи в промышленности региона и определять роль МСК в этих механизмах взаимодействия.

Стратегия устойчивого развития МСК должна опираться на комплексный подход к решению региональных проблем и гармонично встраиваться в стратегические программы социально-экономического развития.

Стратегическое планирование устойчивого развития МСК включает разные подходы и методы прогнозирования. Прогнозирование предусматривает поисковые (аналитические), целевые (нормативные) и программно-ориентированные подходы, которые взаимно дополняют друг друга и ориентированы на формирование научно-обоснованных программ отраслевого регионального развития [1].

Особое внимание при формировании стратегии устойчивого развития МСК требуется уделить сбалансированности в пространстве социально-экономического

поля. Это вопросы соотношения потребности в рабочей силе с наличием трудовых ресурсов в регионе. Необходимо учесть потребности населения и бизнеса в строительных материалах и других инновационно-ориентированных продуктах МСК. Во многом социально-экономическая ориентация стратегических программ устойчивого развития МСК связана с нарастанием объёмов жилищного и промышленного строительства и объектов культурно-бытового назначения, увеличением мощности транспортных, инженерных сооружений и коммуникаций.

Анализ проблем недропользования и тенденций развития экономики отдельных регионов «негорнодобывающего» типа говорит о необходимости формулирования следующих концептуальных принципов устойчивого развития МСК:

– определение и научное обоснование уровня природно-сырьевого и производственно-экономического потенциалов экономики региона.

– обеспечение сбалансированности развития добывающих отраслей и базовых отраслей экономики региона.

– формирование основных задач по переходу к интенсивному типу развития МСК путём создания привлекательного инвестиционного климата и развития институциональной среды, способствующей оживлению малого и среднего горного бизнеса.

– создание условий для обеспечения опережающего темпа развития и использования технико-технологического потенциала горнодобывающих компаний.

– формирование методических основ прогнозирования и оценки потенциала потребления общераспространённых полезных ископаемых на всех уровнях регионального хозяйства.

Характер перечисленных принципов требует использования серьёзного методологического аппарата с применением методов стратегического анализа, прогнозирования, экономико-математического моделирования на всех стадиях формирования и обоснования государственных программ и инвестиционных проектов.

При формировании стратегии устойчивого развития МСК разрабатывается комплекс долгосрочных ресурсно-целевых программ, которые отражают следующие основные аспекты: 1) определение стратегических и тактических целей функционирования региональной системы недропользования, 2) распределение финансовых, материальных и трудовых ресурсов, необходимых для реализации программы 3) создание механизмов достижения поставленных целей [1].

Резюмируя вышесказанное, следует отметить, что в основе стратегии должна лежать научная концепция развития МСК региона, как обеспечивающего реализацию программ экономического развития других отраслей. Стратегия определяет основные направления воспроизводства ресурсов и технологического развития. При разработке инвестиционных программ развития МСК территориального значения необходимо исходить из положений общей концепции социально-экономического развития региона.

Темпы и масштабы использования минеральных ресурсов в экономике региона в целом определяются с позиций не только бюджетных и коммерческих эффектов, но также и с позиций общественных эффектов, в основе которых лежат социальные и экологические результаты деятельности предприятий горнопромышленного комплекса.

Литература:

1. Викторов В.Н. Формирование системы управления на макроуровне государственными программами и крупными инвестиционными проектами в сфере природопользования : Диссертация на соискание ученой степени д-ра экон. наук : 08.00.05 : СПб., 1997 255 с.
2. Череповицын А.Е., Синьков А.С., Смирнова Н.В. Концепция инновационной стратегии развития минерально-сырьевого комплекса негорнопромышленного региона (на примере Ленинградской области) (статья) // Вестник ЦКР Роснедра, 3/2011, с. 32-37.

Г.Ю. ПЕШКОВА, докторант, Национальный минерально-сырьевой университет «Горный»
G. Peshkova, doctoral candidate National university of mineral resources «Mining»

Прогнозирование в системе стратегических программ развития горнопромышленного комплекса регионального значения

Forecasting in the system strategic development of the mining complex of regional importance

Аннотация: Определена важность стратегического программирования и сценарного подхода к моделированию потребностей в общераспространенных полезных ископаемых (ОРПИ) и оценки их технико-экономических возможностей освоения. Выделены три группы параметров, необходимых для построения прогнозов: геологические; технико-экономические; рыночные. Предложен методический подход к прогнозированию освоения месторождений ОРПИ в рамках региональных программ развития горнопромышленного комплекса.

Abstract: Identified the importance of strategic programming and scenario modeling approach needs common mineral resources (CMR) and evaluating their technical and economic opportunities of mastering. Three groups of parameters necessary for the forecast: geological; technical and economic; market. The methodical approach to forecasting the development of deposits CMR in regional development programs of the mining complex.

Ключевые слова: сценарный подход, стратегические альтернативы, общераспространенные полезные ископаемые, горнопромышленный комплекс, программы регионального развития

Keywords: scenario approach, strategic alternatives, commonly occurring minerals, mining industry, regional development programs.

Освоение месторождений общераспространенных полезных ископаемых (ОРПИ) сопряжено с оценкой влияния определённого количества факторов внешней среды. К их числу относятся, прежде всего, динамика реальной потребности экономики региона, которому требуются реализовывать проекты гражданского и промышленного строительства, а также стратегические программы по развитию инфраструктуры, и комплексному развитию базовых отраслей. Необходимо также оценивать возможности использования песков, щебня, песчано-гравийного материала добываемых в соседних регионах [1, 2]. Кроме того, представляется важным учитывать региональные аспекты государственного регулирования недропользования, технико-технологическое состояние компаний горнопромышленного комплекса (ГПК) и их взаимодей-

ствие с региональными властями, ценовые аспекты и общее состояние развития национальной экономики и экономики региона, а также степень развития частных хозяйств и потенциал розничного потребления домовладельцев.

Принятие управленческих решений стратегического и тактического характера на уровне региональных властей в недропользовании при освоении месторождений ОРПИ, сопряжено с использованием методов прогнозирования и сценарного планирования. Прогнозы и сценарии позволяют формировать стратегические планы, учитывающие различные варианты событий на рынках местного минерального сырья в условиях развития экономики региона и её базовых отраслей. Стратегические альтернативы (сценариев) позволяют оптимизировать время, и улучшить понимание и реакцию на макроэкономические

изменения. Такой подход придаёт гибкость управлению как в сфере регионального регулирования недропользования, так и на уровне компаний ГПК. При этом необходимо понимание того что существенное количество альтернатив может усложнить стратегический выбор и снизить эффективность стратегического управления.

Для оценки экономического эффекта (бюджетного и коммерческого) от реализации проектов освоения ОРПИ, необходимо грамотно спрогнозировать будущий денежный поток. В этой связи представляется важным наиболее точно определить ряд параметров, которые можно разделить на три группы: геологические; технико-экономические; рыночные.

Геологические параметры месторождения. Практически всегда недостаточно геологических данных, несмотря на то, что они всегда имеются. Даже если место-

рождения уже разрабатывается достаточно долго, как правило, горно-геологические особенности не всегда отражены полностью. Месторождение может нуждаться в доразведке, поэтому появляется вероятность прогнозировать подтверждения запасов на новых участках месторождения, кроме того новые участки, на которых подтверждаются запасы могут соприкасаться с лесоохранными зонами или территориями сельских поселений.

Технико-экономические параметры. Неправильный (неоптимальный) выбор техники и технологий, несовершенство схем организации производства и транспорта, увеличение стоимости оборудования, возможность использования лизинговых механизмов, изменение тарифов энергообеспечения, эксплуатационных и транспортных расходов – всё это приводит к возможным изменениям и корректировке денежных потоков.

Рыночные параметры разработки месторождений связаны с необходимостью прогнозировать такие показатели, как спрос на ОРПИ, цены, уровень инфляции и конкуренции. Прогнозирование каждого из перечисленных показателей даже в краткосрочном периоде (1-2 года) является сложной задачей. Здесь необходимо учитывать их взаимное влияние, а также уровень регионального развития местных компаний ГПК.

Всё вышеперечисленное определяет сложность и часто неоднозначность прогнозирования, а также неопределённость ожидаемой экономической эффективности проектов освоения месторождений ОРПИ.

Методический подход к прогнозированию освоения месторождений ОРПИ в рамках региональных программ развития горнопромышленного комплекса.

Целесообразным представляется выделить особенности методического подхода:

1. Проблему освоения проектов ОРПИ предлагается рас-

сматривать системно, что обуславливает увязку следующих мероприятий: разведка, научно-исследовательские и проектно-изыскательские работы, собственно добыча, оптимальная логистика, цепочка потребителей, начиная от базовых отраслей экономики региона и строительной индустрии и заканчивая частными домовладельцами. Кроме того, в этой системе необходимо рассматривать социально-экономические и природоохранные факторы: рабочие места, развитие отдельных поселков и муниципалитетов, рекультивацию земель и сокращение техногенных отходов горного производства. При прогнозировании наряду с коммерческими и бюджетными эффектами выделим экологические и социальные эффекты.

2. Поэтапное формирование стратегической программы с помощью разработки определённой последовательности расчётных процедур. Этапы различаются целевыми установками и стратегическими задачами, а, следовательно, широтой охвата от конкретного месторождения и прилегающей территории, к развитию отдельного района и в дальнейшем региона в целом. Также в зависимости от этапа будет меняться степень достоверности и точность количественных показателей.

3. Использование моделей на разных этапах создания стратегической программы позволяет построить альтернативные варианты добычи; оценить возможность вовлечения в освоение новых участков с запасами ОРПИ; учесть вероятностный характер спроса, проанализировать эффективность альтернативных сценариев; выработать направления развития, способные определить баланс взаимодействия между региональными властями и компаниями ГПК и обеспечить реализацию федеральных и региональных программ, прежде всего, в строительстве.

Можно выделить *четыре* последовательных стадии прогноза.

На *первой стадии* проводится маркетинговый анализ, и определяются необходимые объёмы добычи ОРПИ, исходя из возможного спроса базовых отраслей экономики региона, включая проекты дорожного, промышленного и гражданского строительства, требуемые транспортные мощности, на основе расчётов оптимизационной межотраслевой модели.

На *второй стадии* описываются технико-экономические варианты разработки месторождений ОРПИ. По каждому варианту определяются производственные мощности по добыче полезных ископаемых, объёмы и сроки материальных, инвестиционных и трудовых ресурсов, а также общие затраты по каждой альтернативе.

Третья стадия содержит комплексное описание стратегической программы освоения месторождений ОРПИ на базе модели, позволяющей определить последовательность ввода в освоение месторождений, составить каталог наиболее инвестиционно-привлекательных объектов. В качестве критериев оптимизации рассматриваются: срок реализации программы, сроки ввода отдельных объектов, дисконтированные затраты ресурсов, отклонения от заданных ограничений по ресурсам. Модель также должна оценить программу с позиции рационального недропользования, природоохранного и социального аспектов для того чтобы оперативно управлять процессом выполнения программы.

Четвертая стадия включает прогнозирование экономической эффективности стратегических альтернатив программы. Оценка вариантов и выбор наилучшего проводятся на основе показателей чистого дисконтированного дохода (ЧДД), внутренней нормы доходности (ВНД), срока окупаемости инвестиций, суммы налоговых поступлений в региональный бюджет.

В заключении хотелось бы отметить, что на основе прогнозных моделей развития регионального

сырьевого комплекса ОРПИ выбираются месторождения, подлежащие первоочередному освоению, оценивается инвестиционная ёмкость и привлекательность объектов, логистика, технологические схемы. Выходными параметрами прогнозных моделей являются региональный спрос, сроки ввода месторождений в разработку, динамика объёмов добычи, интегральные показатели позволяющие говорить о возможности обеспечения нужд экономики региона местными ОРПИ.

Литература:

1. Основы (концепция) государственной политики в области природопользования и использования минерально-сырьевого комплекса. <http://www.forest.ru/rus/problems/control/res4.html>.
2. Череповицын А.Е., Синьков Л.С., Смирнова Н.В. Концепция инновационной стратегии развития минерально-сырьевого комплекса негорнопромышленного региона (на примере Ленинградской области) (статья) // Вестник ЦКР Роснедра, 3/2011, с. 32-37.

А.М. КОЛЕСНИКОВ, доктор экономических наук профессор кафедры экономики и финансов Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения

А.В. БАРАНОВ, аспирант Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения

A. Kolesnikov, Doctor of Economics, Professor of Economics and Finance, St. Petersburg State University of Aerospace Instrumentation

A. Baranov, PhD student at St. Petersburg State University of Aerospace Instrumentation

Оценка и управление рисками в компаниях энергетического комплекса

Risk management and assessment in the energy sector companies

Аннотация. Представлена методика оценки системы управления рисками, сформулированы принципы управления рисками энергетической компании, определены основные направления и рекомендации по снижению риска для предприятий энергетического комплекса.

Abstract: Presents a methodology evaluating the risk management system, formulated the principles of risk management of energy companies, defines the main directions and recommendations to reduce the risk to energy enterprises..

Ключевые слова: энергетический комплекс, оценка и снижение рисков, эффективность, ликвидный электро-энергетический рынок конкурентоспособность.

Keywords: energy sector, risk assessment and reduction, competitiveness, efficiency, liquidity electricity market.

Энергетика, являясь технологической основой функционирования экономики, во многом определяет перспективы развития и национальную безопасность России. Происходящие рыночные преобразования в мировой и отечественной электроэнергетике меняют не только географию деятельности электроэнергетических компаний, их организационные структуры, но и методы и механизмы управления их деловой активностью.

Формирование нового электроэнергетического рынка (оптового и розничного рынков электроэнергии и мощности), наличие конкуренции между оптовыми генерирующими компаниями (ОГК), территориальными генерирующими компаниями (ТГК) привели к новым условиям хозяйствования, которые характеризуются как новыми возможностями для повышения их эффективности, так и наличием угроз и неопределённости функционирования [1].

Поэтому основной стратегией достижения высокой конку-

рентоспособности и финансовой эффективности развития генерирующих компаний становятся изменения по всем направлени-

ям их деятельности: от миссии компаний до стратегии и тактики управления финансовыми ресурсами.

Рис. 1. Методика оценки системы управления рисками



Таблица 1. Принципы управления рисками энергетических компаний

Принцип управления рисками	Характеристика
Комплексность	Комплексное управление рисками осуществляется в процессе стратегического планирования и реализации стратегии управления финансовыми ресурсами на всех уровнях управления компанией
Корректировка	Система комплексного управления рисками оперативно корректируется и совершенствуется в случае изменения внешних или внутренних условий функционирования генерирующей компании на НОРЭМ
Непрерывность	На непрерывной основе производится оценка и управление всеми значимыми рисками, реализация которых может негативно повлиять на достижение стратегических целей управления компанией в целом и финансовыми ресурсами в частности.
Координация	Координацию деятельности структурных подразделений в рамках системы комплексного управления рисками осуществляет структурное подразделение, ответственное за стратегическое развитие на основе внутренних документов, регламентов и стандартов.
Взаимосвязь	Система комплексного управления рисками является частью системы управления финансовыми ресурсами генерирующей компании и состоит из совокупности методов и инструментов управления рисками, обеспечивающих предупреждение и оперативное реагирование при возникновении внешних и внутренних угроз надежности, финансовой устойчивости и безопасности генерирующей компании.

Таблица 2. Принципы хеджирования ценовых рисков энергетических компаний

Принципы	Характеристика
Эффективность	Оценка величины потенциальных потерь, которые генерирующая компания может понести в случае отказа от хеджа. Если потенциальные потери несущественны, выгоды от хеджирования могут оказаться меньшими, чем затраты на его осуществление.
Оптимальность	Заключается в достижении оптимальной структуры риска, то есть соотношения между преимуществом хеджирования и его стоимостью.
Регламентация	Как любая финансовая деятельность, программа хеджирования требует разработки внутренней системы правил и процедур.

В процессе исследования предметной области была предложена методика оценки системы управления рисками, которая представлена на рисунке 1.

Сформулированные принципы управления рисками энергетической компании представлены в табл. 1.

Управление рисками в энергетических компаниях осуществляется на основе подхода, позволяющего решать следующие задачи:

- выявление и оценка рисков;
- создание и совершенствование инструментов управления рисками;

- оперативное предоставление лицам, принимающим решения сведений о рисках и возможных способах реагирования на риски;

- реализация мер по удержанию рисков генерирующей компании на допустимых уровнях;

- оптимизация ресурсов, необходимых для предупреждения и/или ликвидации последствий наступления возможных рисков событий.

Рекомендации по снижению риска для предприятий энергетического комплекса являются следующие:

- аутсорсинг;
- страхование;
- периодическое повышение квалификации персонала;
- инвестиции в долгосрочные проекты.

Основными направлениями по снижению риска для предприятий энергетического комплекса являются следующие:

- техническое перевооружение энергетического комплекса;
- сотрудничество с энергетическими компаниями по регионам России;

- применение СППР при принятии управленческих решений;

- подбор высококвалифицированного персонала;

- создание стабилизационных фондов;

- разработка мероприятий по снижению рисков.

Общим критерием возможности страхования рисков в финансовых отношениях ОГК с другими участниками рынка и потребителями энергии является совокупность условий:

- наличие случайного характера событий, вызывающего возникновение ущерба (потерь);

- возможность оценки последствий проявления рисков;
- однозначность идентификации рисков;
- однородность и множественность рисков;
- наличие субъективных интересов проявления риска.

При наличии ликвидного электроэнергетического рынка потре-

бители и производители получают возможность на определённые периоды времени застраховаться от колебаний цен посредством производных инструментов. Нами предложен инструментарий минимизации рисков в решении стратегических задач управления финансовыми ресурсами генерирующих компаний за счет производных ин-

струментов, в частности хеджирования ценовых рисков (табл.2).

Процесс эффективного управления рисками энергокомпаний требует применения аналитических систем поддержки принятия решений, а для использования инструментов хеджирования с целью снижения рисков – разработки специальных стратегий.

Литература:

1. Колесников А.М., Кандубко А.П. Виды рисков современного российского предприятия В сборнике: Актуальные проблемы экономики и управления Санкт-Петербург, 2014. С. 14-19.
2. Колесников А.М., Кандубко А.П. Современные методы анализа рисков на предприятиях В сборнике: Актуальные проблемы экономики и управления Санкт-Петербург, 2014. С. 90-95.

В.И. БЕЛОВ, кандидат экономических наук, доцент НОИР
V. Belov, PhD, associate professor NOIR

Новые направления в экономической политике российского государства: безальтернативное развитие

New directions in the economic policy of the Russian state: no alternative development

Аннотация: В статье даётся анализ сложившейся экономической ситуации в российской экономике. Предлагаются направления оптимального, с точки зрения автора, развития экономической политики страны.

Abstract: In this paper the analysis of the current economic situation in the Russian economy. The directions optimal from the point of view of the author, the direction of economic policy.

Ключевые слова: российская экономика, конъюнктура рынка, энергоресурсы, уровень безработицы, совместные предприятия, экспортно-импортные операции, интеграция, научно-технический прогресс, производительность труда, товарооборот.

Keywords: Russian economy, market conjuncture, energy resources, unemployment rate, joint ventures, export-import operations, integration, scientific and technological progress, productivity, trade turnover.

Эволюция российской экономики в новейшей истории страны характеризуется чёткой направленностью, связанной с ориентацией РФ на стандарты западных стран и глубокую интеграцию страны в мировое сообщество. Политика российского государства неотрывно год от года следовала этой установке, стабильно наращивая экспортный потенциал страны благодаря мировой конъюнктуре рынка энергоресурсов (в отдельные годы цена за баррель отечественной нефти составляла 130-150 долл. США). Так, выкачивая наше природное богатство в угоду западноевропейским странам (70% добываемого сырья идёт на экспорт), Россия не только наращивала товарооборот с различными странами, но и при лояльности за свои «заслуги» со стороны зарубежных партнёров стала набирать некоторый вес в мировой экономике (см. табл. 1) и иметь определённое место в мировой политике (в составе, например, G 8).

Данные таблицы 1 показывают, что удельный вес России в миро-

вом экспорте товаров и услуг в 2012 г. оказался на символические 0,1-0,2% выше таких признанных мировых держав, как Италия и Великобритания. Казалось бы есть повод для радости. Однако стоит обратить внимание на следующие факты. Во-первых, в Европейском Союзе продолжает наблюдаться кризисная ситуация: экономики многих стран Еврозоны стагнируют, уровень безработицы в несколько раз превышает российский. Во-вторых, в структуре российского экспорта первое место занимает сырьё, в то время как в развитых странах Запада на экспорт идет либо готовая продукция, либо товар, имеющий добавленную стоимость, что естественно делает его более дорогим. В целом же экспортно-импортные операции во многом свидетельствуют о наличии прочных взаимосвязей России и разных стран, а также о высокой степени интеграции страны в мировое хозяйство.

Рассмотрим некоторые причины проведения обозначенной выше политики России. После перехода

нашей страны на рыночные рельсы хозяйствования, то есть с начала 1990-х годов, и начала приватизационных процессов в стране начинают появляться в большом количестве совместные предприятия с участием иностранного капитала. Вкладывая значительные объёмы финансовых средств в экономику России, держатели капитала начинают естественным образом навязывать российским партнёрам свою («западную») политику («кто платит, тот и заказывает музыку»). То есть уже изначально в процессе создания предприятия, являющегося первичным и ключевым звеном любой экономики, стало проявляться доминирование интересов западных агентов над приоритетами и направлениями развития самой России. Но учитывая серьёзный недостаток в казне финансовых средств на тот момент, подобная мера считалась чуть ли не спасительной для всей РФ. Одновременно с приходом иностранного капитала наши западные партнёры со всей серьёзностью заявляли о своих амбициях и

Таблица 1. Экспорт и импорт отдельных стран за 2012 г. ¹

Страна	экспорт (млрд.\$)	импорт (млрд.\$)	% в мировом экспорте	% в мировом импорте
Россия	525,4	314,2	2,8	1,7
Германия	1410,4	1168,7	7,6	6,4
Италия	500,9	487	2,7	2,7
Нидерланды	556,2	498,4	3	2,7
Великобритания	476,3	644,9	2,6	3,5
Франция	556,6	663,3	3	3,6
Индия	295,5	488,5	1,6	2,7
Китай	2048,9	1817,8	11,1	10
Р. Корея	547,9	519,6	3	2,9
США	1546,8	2335,4	8,4	12,8
Япония	798,6	885,6	4,3	4,9

Таблица 2. Товарная структура экспорта РФ²

Год / товарная структура	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
экспорт (всего), млрд. \$	103	241	468	302	397	517	525	526
в том числе:								
минеральные продукты	55,5	156	326	203	272	368	374	377
металлы, драгоценные камни и изделия из них	22,4	40,6	61,8	38,5	50,3	58,7	58,3	55,2
продукция химической промышленности, каучук	7,4	14,4	30,2	18,7	24,5	32,6	32,1	30,7
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	4,5	8,3	11,6	8,4	9,6	11,3	10,2	11
машины, оборудование и транспортные средства	9,1	13,5	22,8	17,9	21,3	26	26,5	28,3

неприкрытых интересах в отношении природных богатств страны, давая чётко понять, что Россия в перспективе должна стать сырьевым придатком Европы (РФ, кстати, до сих пор так и называют). Год от года их аппетиты росли, а намерения становились всё серьезнее. Российская экономика жила по инерции, подчиняясь интересам капиталодержателей, а российские предприятия покорно следовали воле «хозяев». К сожалению, в тот период времени Россия была вынуждена соглашаться на безальтернативные варианты своего существования, обеспечивая выходы на мировые рынки.

Другая причина состоит в следующем. 70-тилетний «железный занавес» советской власти и почти полная изоляция подталкивали страну к серьёзной интеграции в мировое хозяйство. Преимущества такой интеграции очевидны: доступ к всевозможным ресурсам, технологиям, новым стандартам высокого уровня жизни населения, реализация собственных интересов страны, поступление валютной выручки в страну и проч.

В результате реализации прозападной политики Россия, вероятно, добилась своих целей. Однако одновременно с этим получила и до сих пор продолжает испытывать

на себе побочный эффект – прямо пропорциональную зависимость от мировой конъюнктуры рынка энергоресурсов при осуществлении внешнеторговых сделок. Суть её состоит в том, что как только цена на нефть, газ и прочие товары экспорта РФ начинает снижаться, так сразу же начинает ухудшаться положение дел с доходной частью бюджета страны. Например, в 2008 г. при цене ± 50 долл. США за баррель нефтяной смеси Urals бюджет России был секвестирован на 30%!

Действительно, за последние полтора десятка лет доходная часть бюджета страны в большей степени зависела от внешнеторго-

¹ Официальный сайт федеральной службы государственной статистики / Российский статистический ежегодник, 2013 (табл. 26.54, 26.55). Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_13/IssWWW.exe/Stg/d4/26-54.htm; http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_13/IssWWW.exe/Stg/d4/26-55.htm

² Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики // Россия в цифрах, 2014. –Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_11/IssWWW.exe/Stg/d02/26-08.htm

вых операций, то есть от экспорта основных товарных групп: нефть, газ, металлы, лес, химическое сырьё и удобрения (см. табл. 2). Так, по оперативным данным Федерального казначейства³, только прямые доходы от внешнеэкономической деятельности, а также налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами в консолидированном бюджете РФ в 2013 г. составили 32,69%, то есть каждый третий рубль в доходах государства связан с экспортом национального богатства. А если учесть косвенные платежи, связанные с внешнеэкономической деятельностью, и таможенные сборы, реализуемые на границе, то показатели в доходной части бюджета страны будут свыше 50% (!).

Рассматривая значения таблицы 2, нетрудно заметить, что в целом экспорт России с 2000 г. по 2013 г. увеличился в 5 раз. Это означает следующее: проводимая российскими властями политика не только интегрирует страну в мировое сообщество (таковы целевые установки), но и, к сожалению, обнуляет природные богатства страны, делая невозможным благополучное существование будущих поколений людей за счёт природных ресурсов; увеличивая степень зависимости России от ценовых перепадов (таковы побочные эффекты).

«Сырьевая» модель развития экономики РФ, мировой финансово-экономический кризис 2007-2008 гг., а также вводимые в настоящее время Европейским Союзом, США и другими странами экономические санкции в отношении России должны были подтолкнуть руководство страны к пересмотру проводимой внешнеэкономической политики.

Однако реальная ситуация выглядит иначе. Как явствует из заявлений первых лиц государства, выбранный «магистральный» путь развития России, связанный с добычей и транспортировкой энергоресурсов за рубеж, пересматривать в ближайшее время не планируется.

Более того, сложная экономическая обстановка для нашей страны, характеризующаяся ограничением поставок российского сырья западным партнерам, вынуждает власти искать новые рынки сбыта, диверсифицировав таким образом свои поставки. Если раньше акцент делался в большей степени на страны Запада (ЕС и проч.), то сейчас это могут быть дружелюбно настроенные покупатели с Востока (Китай и проч.).

При первом приближении кажется очевидным, что России следовало бы сосредоточить свои усилия не на диверсификации поставок, а на диверсификации экономики России, озаботившись проблемами наукоёмкого сектора и переработкой сырья внутри самой Российской Федерации. Однако вектор развития российской экономики остаётся прежним – добыча и немедленная отправка природных богатств России за рубеж. Сделать приоритетным в социально-экономическом плане отечественный рынок у руководства страны пока не получается. Вероятно, в силу объективных (доход государства от нефти, газа и проч. в настоящее время составляет свыше 50%⁴) и субъективных причин, что по-прежнему делает развитие экономики России безальтернативным.

Ошибки в управлении, просчёты в планировании, некомпетентность некоторых чиновников в принятии судьбоносных решений

для страны и прочие негативные моменты, в сущности, не позволяют рассуждать о целесообразных и адекватных путях развития России. Так, в настоящее время практически отсутствуют альтернативные точки экономического роста страны.

Анализ отраслевой структуры валовой добавленной стоимости показывает, что доля реального сектора экономики несколько сокращается. Например, в 2011 г. по сравнению с 2005 г. (один из благополучных годов) удельный вес по разным отраслям хозяйства сократился на:

- 0,5% – сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство;
- 1,4% – добыча полезных ископаемых;
- 0,5% – обрабатывающие производства;
- 2,3% – оптовая и розничная торговля и проч.;
- 0,6% – транспорт и связь⁵.

Примечательно, что рост наблюдался в таких отраслях, которые непосредственно связаны с ростом цен и инфляцией (удельный вес отрасли в структуре валовой добавленной стоимости):

- на 0,6% – производство и распределение электроэнергии, газа и воды;
- на 1,2% – строительство;
- на 1,6% – операции с недвижимым имуществом и проч.;
- на 1,8% (рост на 62%) – государственное управление и обеспечение военной безопасности⁶.

Можно сказать, что внутренний рынок не подаёт каких-либо надежд на развитие отечественного производства. В подтверждение тому можно привести и данные по износу основных фондов, которые в настоящее время по разным отраслям экономики составляют от 45% до 73%. Это означает, что

³ Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики // Россия в цифрах, 2014. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_11/lssWWW.exe/Stg/d02/23-01.htm

⁴ По официальным данным Министерства финансов РФ. – Режим доступа: http://minfin.ru/common/upload/library/2014/09/main/kniga_budjet_%202013.pdf

⁵ Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики // Регионы России. Социально-экономические показатели (табл. 10.4), 2013. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_14p/lssWWW.exe/Stg/d2/10-04.htm

⁶ Там же.

Таблица 3. Индекс физического объема ВРП (в% к предыдущему году)⁸

Год / субъект РФ	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Республика Башкортостан	109,5	107,7	99	105,2	108,2
Республика Татарстан	110,7	107,7	96,6	104,3	105,7
Самарская область	108,1	103,8	80,4	108,5	105,9
Свердловская область	109,4	102,5	88,4	111,4	108,9
Тюменская область	103,1	103,8	94,3	106	103,1
Ханты-Мансийский автономный округ	103,2	102,9	95,2	103	100,9
Ямало-Ненецкий автономный округ	103,5	105,5	89,8	110,1	102,7

производить какой-либо новый конкурентоспособный продукт на старом оборудовании не представляется возможным даже теоретически. Выходит, что создать внутри России своими силами конкурентоспособную продукцию при отсутствии современных наукоемких отечественных технологий (расходы федерального бюджета на науку по отношению к ВВП составили в 2000 г. всего 0,24% (!), в 2012 г. – 0,56 (!)%⁷) не получится и практически.

Вся многомиллионная Российская Федерация, как известно, живет за счёт десятка регионов-доноров, к числу которых относятся следующие субъекты РФ: Москва, Московская область, Санкт-Петербург, республики Башкортостан и Татарстан, Самарская, Свердловская и Тюменская области, Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкие автономные округа. Именно от их успешной деятельности и реализации ими своего экспортного потенциала во многом зависит благополучие страны в целом.

Обращает на себя внимание наметившийся спад объёма производства в отдельных регионах-донорах, что в итоге может привести к негативным тенденциям и общему снижению уровня жизни населения. Так, например, при рассмотрении индекса физического объёма валового регионального продукта, который исключает вли-

яние изменения цен, можно обнаружить отрицательные значения в 2011 г. по сравнению с 2010 г. в следующих субъектах: Свердловской, Самарской и Тюменской областях, Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах, то есть в половине доходных регионов страны (см. табл. 3).

Предложение по выходу из сложившейся ситуации может быть связано с новым вектором в развитии российской экономики, с поиском дополнительных источников роста. Если исходить из того, что политических решений о смене ранее обозначенной экономической политики России не будет, то тогда необходима новая расстановка акцентов на уже выбранном пути.

Во-первых, в рамках проводимой экспортоориентированной политики большее внимание в настоящее время следовало бы уделить так называемому «восточному» направлению. Сущностью такого направления должно стать налаживание кооперационных связей и создание стратегических альянсов, в основе которых лежит синергетический эффект от объединения и взаимодополнения стратегических ресурсов государств. Прогнозируется, что в XXI в. именно стратегические альянсы превратятся в важнейшее орудие конкурентной борьбы на мировой арене.

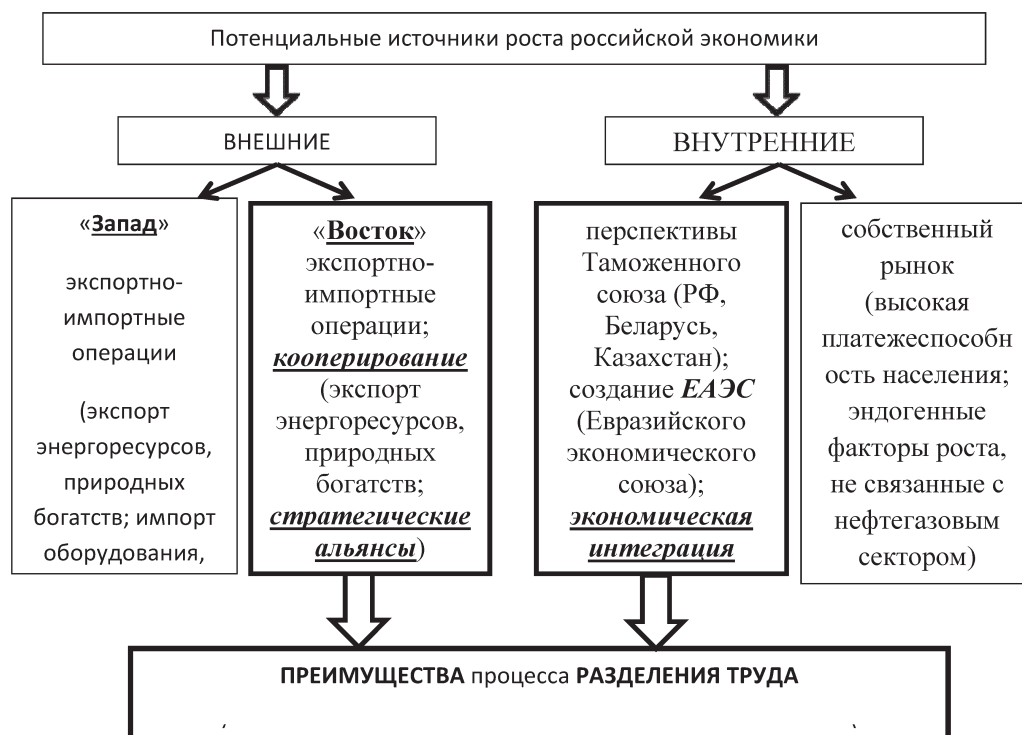
На первый взгляд может показаться, что «западный» подход ничем не отличается от «восточ-

ного». Однако эти отличия есть, и они весьма существенны. Так, в первом случае, когда речь идёт об экспортно-импортных операциях, то подразумевается обычная сделка купли-продажи: Россия продаёт, а Запад покупает сырьё; Запад продаёт, а Россия покупает импортное оборудование и проч. Во втором же случае речь идёт о налаживании кооперационных связей, то есть об установлении длительных производственных связей между предприятиями «востока» и РФ. Причём каждое из предприятий (будь то отечественное или зарубежное), реализуя своё абсолютное преимущество, могло бы специализироваться на производстве отдельных частей для создания единого изделия. Таким образом, обычная сделка купли-продажи полупродуктов между компаньонами превращается в нечто большее, чем экспортно-импортные операции. Российская статистика при этом, оперируя полученными данными, сможет констатировать стабильно увеличивающийся товароборот. В основе такого роста российской экономики лежат: а) добавленная стоимость получаемого продукта (цена на рынке конечного изделия соответственно должна быть выше сырья); б) реальная открытость национальной экономики, определяемая благоприятными экономическими условиями для хозяйствующих субъектов, участвующих в экспортно-импортных операциях;

⁷ Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики // Россия в цифрах (табл. 22.7), 2014. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_11/IssWWW.exe/Stg/d02/22-07.htm

⁸ Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики // Регионы России. Социально-экономические показатели (табл. 10.3), 2013. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_14p/IssWWW.exe/Stg/d2/10-03.htm

Рис. 1 – Направления развития российской экономики



в) конкурентные преимущества перед третьими странами как совокупность первых двух пунктов.

Второе направление роста российской экономики может быть связано с внутренним вектором развития, в основе которого лежит создание на базе Таможенного союза Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Действительно, такой экстенсивный путь развития России с вовлечением в хозяйственный оборот дружественных нам стран бывшего СССР может принести свои плоды уже в ближайшем будущем. Дело в том, что внутренний потенциал многих стран в сегодняшних условиях крайне недооценён и во многом не реализован. Формируемое экономическое пространство по своим масштабам и внутренним возможностям может стать мощным рынком по производству и потреблению. К примеру, площадь входящих в ЕАЭС государств (РФ, Беларусь, Казахстан, Армения) составляет более 20 млн. км², численность – около 173 млн. чел.

Вместе с тем отмена таможенных пошлин в торговле между

странами создаваемого ЕАЭС, наличие соглашений о свободе передвижения различных факторов производства (труда, капитала, знаний) и прочие атрибуты экономического союза могут способствовать более глубокой интеграции заинтересованных государств, в том числе и России (см. рис. 1).

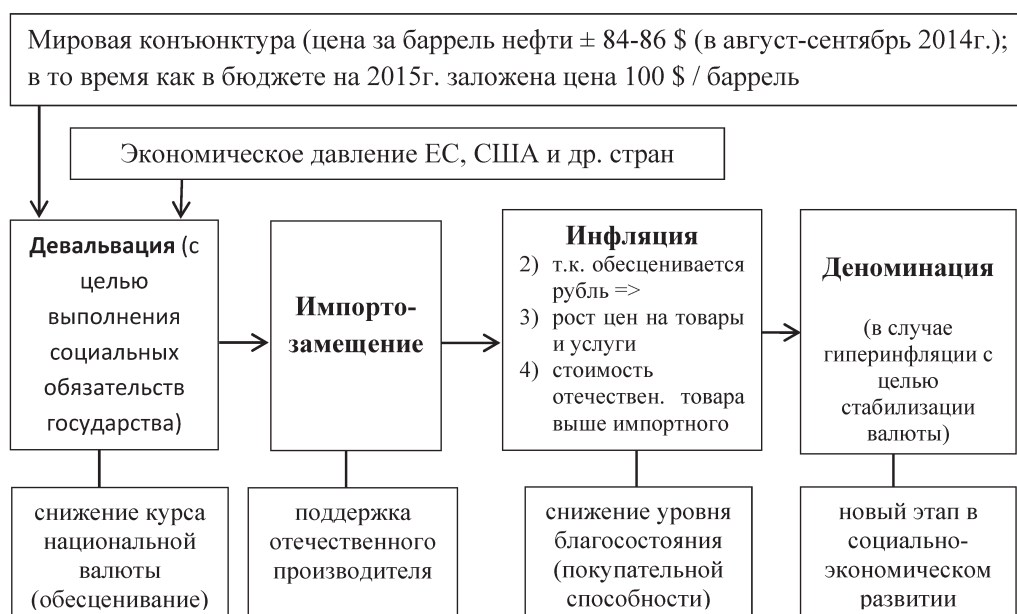
В основе предлагаемых направлений развития и возможных источников экономического роста РФ лежат преимущества процесса разделения труда. Как известно, суть всякого разделения труда состоит в специализации производителя на выпуске какой-либо продукции в объёмах, превышающих его собственную потребность, при одновременном отказе от производства другой (также необходимой данному производителю) продукции. Экономический смысл указанного процесса заключается в том, что суммарные затраты всех производителей на данный объём всех видов продукции снижаются по сравнению с вариантом «универсального» производства отдельного производителя.

В то же время Правительство

РФ вместо использования известных преимуществ процесса разделения труда предлагает ориентироваться на импортозамещение, тем самым проводя политику закрытости национальной экономики, блокируя прогрессивное экономическое развитие страны. При этом полномасштабное импортозамещение может оказаться более дорогим и экономически невыгодным предложением, как для граждан страны, так и для России в целом.

Импортозамещение в его классическом понимании увязано с созданием различных товаров и услуг (которые ранее приобретались за рубежом, то есть импортировались в страну) на территории собственной страны посредством отечественных товаропроизводителей. Протекционистская политика российских властей, связанная с поддержкой доселе неконкурентоспособных отечественных предприятий, может лишь в политическом смысле принести значительные «дивиденды». В условиях экономического давления стран Запада по отношению к России (формиру-

Рис. 2 – Возможные последствия импортозамещения и политики закрытости



вание образа внешнего врага) подобные действия властей, а также малая осведомленность населения и однобокая трактовка ситуации действительно сплачивают нацию. Однако на практике такая распространённая пропагандистская идея касательно полного импортозамещения с экономической точки зрения оказывается не вполне состоятельной.

Следуя вышеозначенной логике (имеются в виду политические мотивы), с одной стороны, государство будет стремиться поддерживать отечественного товаропроизводителя, который в условиях жёсткой конкурентной борьбы производит свой товар с более высокой себестоимостью и более низкого качества. (Если бы сейчас на рынке РФ нашёлся отечественный производитель, выпускающий дешёвую и качественную, то есть конкурентоспособную продукцию, вопрос об импортозамещении в России не стоял бы вовсе). В рыночных условиях хозяйствования такой производитель считается неэффективным. Не выдержав конкуренции, он, как правило, уходит с рынка. В результате такой поддержки государство не только нарушает законы рынка

(выбраковывание неконкурентоспособных товаропроизводителей), но и будет вкладывать и без того свои скудные финансовые ресурсы в заведомо неконкурентоспособное и экономически неэффективное производство.

С другой стороны, отечественный потребитель в отсутствие импортных товаров (государство вводит запрет на поставку в страну отдельных видов товаров) не только лишается права выбора более дешёвого и качественного продукта, но и покупает продукт по более высокой цене (ведь себестоимость производимых российских товаров оказывается выше), что снижает уровень благосостояния граждан.

Собственный же рынок как возможный источник роста российской экономики рассматривается как отдалённая перспектива. Поскольку уровень платежеспособности российских граждан, к сожалению, сокращается, а прорывных технико-технологических проектов пока не наблюдается, постольку и приходится российскому правительству уповать на импортозамещение.

Как известно, именно девальвация естественным образом ведёт к импортозамещению. За последний

год ценность национальной экономики посредством такой девальвации, по данным Банка России, упала на 12,5%, если сравнивать курсы национальной валюты по отношению к доллару и евро в начале и конце года. Возможные последствия импортозамещения в РФ представлены на рис. 2.

Таким образом, если импортозамещение станет для нашей страны стратегической установкой, то с большой долей уверенности можно снова говорить о безальтернативном развитии страны в ближайшее время (понижательная волна экономического цикла) и достаточно устойчивом снижении покупательной способности наших граждан.

Подводя итог, хотелось бы заметить, что сама концепция разделения труда была описана ещё три столетия тому назад Адамом Смитом в его известном трактате «Исследование о природе и причинах богатства народов» и в настоящее время не является каким-то открытием. Однако именно внедрение разделения труда объясняет практически все достижения эволюции, научно-технического прогресса в обществе. Можно констатировать, что те страны мира,

которые в полной мере используют преимущества разделения труда, в своем экономическом и социальном развитии достигли сегодня небывалых высот. В этой связи, осознавая все преимущества процесса разделения труда, а также учиты-

вая многочисленный положительный опыт разных стран мира, отказываться от полноценного участия в разделении труда было бы для РФ большой ошибкой. Более того, если Россия пойдет по пути разделения труда, то, вероятно, уже ско-

ро можно ожидать решения ещё одной проблемы, остро стоящей в современных условиях, – повышения производительности труда, что, в свою очередь, позволит выйти стране на более качественный уровень экономического развития.

А.Б. ТИТОВ, ассистент кафедры экономики организации и ценообразования ФГБОУ ВПО Санкт-Петербургский государственный торгово-экономический университет

A. Titov, assistant of the department of economics of enterprise and pricing of St. Petersburg State University of Trade and Economics

Исторический аспект развития проектного управления как актуальной управленческой методологии

The historical aspect of project management as relevant management methodology

Аннотация: Проектное управление является важнейшей управленческой методологией на современном этапе. В статье рассматривается генезис проектного управления с целью определения его места и роли в современной теории и практике. Появление сложных организационных структур по типу холдингов делает актуальным использование проектного управления на всех уровнях управления.

Abstract: Project management is an important management methodology. The genesis of the project management is discussed in the article in order to determine its place and role in the modern theory and practice. The Development of complex organizational structures (for example, holdings) makes project management actual

Ключевые слова: проект, проектное управление, системный подход в управлении, управленческие методологии, предприятие, сетевое планирование.

Keywords: project, project management, system approach to management, management methodologies, enterprise, network planning.

В современной литературе и открытых источниках в сети Интернет существует множество определений понятия «проект». Их объединяет упоминание об обязательном наличии плана действий, нацеленного на достижение определенного результата в будущем. Это подтверждается и этимологией слова «проект», происходящего от латинского «projectus» – брошенный вперед, выступающий, выдающийся вперед. К примеру, одно из распространенных определений: проектом называется замысел, идея, образ, воплощенные в форму описания, обоснования, расчетов, чертежей, раскрывающих сущность замысла и возможность его практической реализации [1]. В различных определениях слова проект можно услышать как акцент на плане будущих действий, так и на самой деятельности, а также на документации, предписывающей последовательность действий. Во

многих определениях упоминается слово: «уникальность», например: проект – это временное предприятие, предназначенное для создания уникальных продуктов, услуг или результатов [2]. Во многих определениях звучат слова «ограничения» и «требования». Так, проект – согласно новому стандарту ISO 21500 – это уникальный набор процессов, состоящих из скоординированных и управляемых задач с начальной и конечной датами, предпринятых для достижения цели [3]. Достижение цели проекта требует получения результатов, соответствующих определенным заранее требованиям, в том числе ограничениям на получения результатов, таких как время, деньги и экономические ресурсы. Причиной такого многообразия определений и трактовок понятия на современном этапе развития общества служит универсальность его применения в силу проникновения проектной деятельности, а,

следовательно, и управления проектами, как специфической управленческой методологии во многие области экономической деятельности.

Чтобы определить место и роль управления проектом в современной теории и практике необходимо сделать небольшой исторический экскурс, проследив эволюцию управления проектом как специфической областью профессиональной деятельности.

Подробное описание эволюции теории и практики управления и места в них проектного управления приводит М.Л. Разу. Достоинство описания, приводимого автором состоит в логическом отражении опыта, полученного теми или иными субъектами управления в предшествующих эпохах, при формировании основных управленческих парадигм эпох будущих.

М.Л. Разу рассматривает появление первых ростков развития управленческих систем и разде-

ления управленческих функций, начиная с эпохи культуры Шумер (ок. 2-3 тыс. лет до н.э.). При этом автор связывает этот прогресс с появлением инструмента фиксации и передачи информации – письменности. Довольно интересен взгляд автора на магию, преобладавшую над наукой и искусством на Древнем Востоке, которая уже обладала, по мнению М.Л. Разу, признаками проектного управления. Магия представляет собой деятельность, направленную на установление и реализацию влияния на человека, общество и природу посредством воспроизведения подобий. [4, с.59] В проектном управлении, утверждает Разу, модель также служит первоначальным воплощением реальности и имеет особое значение. Разумеется, попытка связать первые управленческие методологии с магией условны, поскольку у первой рациональные начала, а у второй – мистические. Тем не менее, можно утверждать, что корни современной науки отчасти могут иметь корень в магии.

Культуру Древнего Египта можно отметить крупнейшими в истории цивилизации проектами, реализованными в области монументального строительства (пирамиды), народного хозяйства (система ирригации), общественной политики (монотеистические реформы Эхнатона). Крупнейшие инициативы в Древнем Египте также лишь условно можно назвать проектами в силу отсутствия в эпоху ранних цивилизаций не то что серийного производства, но и товарной формы обмена.

Рассматривая культуры Древней Греции и Древнего Рима можно сделать акцент на описании двух принципиально разных, по сути, противоречащих друг другу систем управления: демократической – горизонтальной формы общественного управления людьми (демагогии) и централизованной – вертикальной формы управления людьми (деспотии). Причём обе цивилизации существовали в диалектиче-

ском противостоянии указанных идеологических лагерей.

Эпоха Средневековья была ознаменована всесторонним совершенствованием централизованного принципа управления Древнего Рима, который был воплощён в Средневековье преимущественно в виде важнейшей функционально-иерархической организации: римско-католической церкви. Вклад Средневековья и Нового времени в формирование взглядов на процесс управления колоссальный, поскольку именно на этом этапе были заложены технологические и экономические основы для появления новой организационной силы – производственных предприятий, базой функционирования которых стала механизация труда на основе изобретения парового двигателя. Совершенствование этих решений привели к появлению массового серийного производства.

На рубеже Нового и Новейшего времени развитие управленческих идей приводит к появлению менеджмента как самостоятельной науки, отталкивающейся от идеалов централизованного, вертикального, функционального управления. Именно этими характеристиками можно описать первый период развития современного менеджмента (до середины XX века). Одним из главных теоретиков этого периода был Фредерик У. Тейлор, основоположник научной организации труда и менеджмента. Разумеется, подходы и методы, обоснованные в работах Тейлора во многом были адекватны эпохе, позволяя решать большинство проблем в области материального производства, положив в основу оптимизацию внутренних вертикальных отношений и механистическую формализацию трудового процесса. В целях оптимизации производства начали применяться хронометраж, формализация, а также система мотивации, основанная исключительно на материальных принципах.

Но уже в начале XX века в научной среде начали появляться идеи, обозначающие необходимость

применения системного подхода для решения проблем управления предприятиями и организациями. Так, в труде А.А. Богданова «Тектология: всеобщая организационная наука» исходным пунктом теории является признание необходимости подхода к изучению любого явления с точки зрения его организации. По мнению, А.А. Богданова, принять организационную точку зрения – значит изучать любую систему с позиции как всех её частей, так и отношений её как целого со средой, т.е. всеми внешними системами. А.А. Богдановым сформулированы основные диалектические принципы функционирования систем. Диалектический принцип, на котором зиждется теория, можно сформулировать так: «Системное расхождение включает в себе тенденцию развития, направленную на создание дополнительных связей». Теория А.А. Богданова не была лишена идеологического подтекста. Так, критику капитализма («анархии рыночной свободы») автор сформулировал следующим образом: «расхождение темпа обособленных функций обнаруживается в том, что отдельные отрасли производства, доставляющие одна другой орудия и материалы, расширяются непропорционально: одни отстают, другие перегоняют, так что целому ряду их не хватает то сырья, то необходимых средств для работы. А затем и производство в целом обгоняет рост потребления в целом, и получают общие кризисы «перепроизводства» с огромным расширением производительных сил с широко развертывающимися процессами дезорганизации» [5].

Богданов сформулировал на заре советского хозяйства важнейшие его принципы:

- целостности экономики,
- единства плана,
- слабого звена,
- сбалансированности.

Сейчас понятно, что многие идеи, развернутые в рамках «Тектологии», имеют непосредственное отношение к решению ряда

конкретно-экономических вопросов, в частности при формировании и научном анализе различного рода экономических комплексов (народнохозяйственного, агропромышленного, территориального). Справедливо также утверждение о том, что последний упомянутый принцип лёг в основу модели межотраслевого баланса (МОБ) народного хозяйства В.В. Леонтьева.

Также важным итогом анализа трудов А.А. Богданова можно считать вывод о том, что законы организации систем едины: структурные отношения могут быть обобщены до такой степени формальной чистоты схем, как в математике отношения величин, поэтому соответствующие организационные задачи можно решать способами, аналогичными математическим [5].

Тем не менее, взгляды А.А. Богданова не нашли достойного отклика у научной общественности, и только в середине XX века его идеи, провозглашённые уже иными учёными, стали методологическим фундаментом науки, в том числе и теории управления.

Если обобщить идеи, выдвигавшиеся исследователями в рамках системного подхода, то общим актуальным для своего времени выводом, сделанном на их основе, является серьёзная необходимость реформирования существующего «вертикального» принципа управления. Суть назревших изменений продиктована переходом от дальнейшего углубления специализации с целью совершенствования серийного производства и, как следствие, укрепления вертикали в менеджменте к кооперированию между отраслями, их горизонтальному взаимодействию в рамках новых сложных образований-проектов. Так уже в первой половине XX века чётко обозначилась историческая и научная взаимосвязь системного подхода и проектного управления.

Серьёзным стимулом для кардинального пересмотра приоритетов в области управления яви-

лась Великая Депрессия 30-х гг XX века, заставившая общество задуматься о соответствии принципов управления реалиям хозяйственной жизни. Уже в 50-е гг. XX века происходит отделение «класса» менеджмента от «класса» собственников, что, несомненно, способствовало дальнейшему развитию менеджмента как совершенной методологии. В это время теория и практика менеджмента трансформируется из ориентированной исключительно на производство, в ориентированную в равной степени на решение как производственных, так и коммерческих проблем. Решение последних в условиях вертикальной, централизованной системы менеджмента неэффективно в силу её негибкости. А современные реалии развития общества – демографические изменения, значительное увеличение скорости передачи информации в результате совершенствования технологий, неценовая конкуренция как результат насыщения рынка и прочее – диктовали необходимость проведения гибкой политики ценообразования, построения адаптивных сбытовых сетей, быстрого изменения ассортиментной политики предприятий. Поэтому на первый план выдвигается горизонтальный, демократический менеджмент, который переносит во внутрифирменные отношения подходы, доказавшие свою эффективность в построении внешних отношений. В этот период во многих отраслях экономики появляются горизонтально-ориентированные формы организации, появляются такие новые организационные структуры управления как матричные и проектные. Проявление диалектического принципа развития и закона единства и борьбы противоположностей можно было наблюдать в том, что на фазе зарождения проектного управления эффективно налаженное производство пришло в противоречие с неэффективным продвижением товаров на рынок.

В 1937 году американский учёный Л. Гулик разработал первую матричную организационную структуру в целях руководства и реализации сложных проектов, и только в 50-х годах XX века она нашла своё применение в подразделениях совместных проектов ВВС и ВМФ США. На таких крупных полноценных проектах были отработаны и обособлены в отдельные категории участники, а также принципы планирования и контроля реализации проекта.

Таким образом, проектное управление зародилось по причине возникновения потребности в горизонтальной организации труда, позволяющей учитывать сложную динамику внешней среды и обеспечивать справедливую мотивацию работников, занятых не только в одном лишь преимущественно серийном материальном производстве, но и в современной сфере услуг, экономике знаний, отвечающей динамично меняющимся потребностям индивидуумов. В конце 50-х годов XX века появляются базовые инструменты проектного управления. К ним относятся методы сетевого планирования и управления: Critical Path Method (CPM) и Program Evaluation and Review Technique (PERT). В 1956 году компания Du Pont de Nemours & Co образовала группу для разработки методов и средств управления проектом. В 1957 году к этим исследованиям присоединился центр UNIVAC и фирма Remington Rand. И уже к концу 1957 года под руководством Дж. Келли и Р. Уолкера был разработан метод критического пути (CPM) с программной реализацией на ЭВМ UNIVAC. Этот метод с успехом был использован при разработке плана строительства завода по производству химического волокна в г. Луисвилле, штат Кентукки, США. В результате этого успешно реализованного проекта в печати появились первые работы, посвящённые управлению проектом. Вслед за CPM для программы Polaris в течение

1957-1958 годов фирмой Buz, Alenand Hamilton была завершена и опробована система оценки и просмотра плана проектов и программ (PERT). Программа Polaris включала 250 фирм-контракторов и более 9 тыс. фирм-субконтракторов. Впоследствии указанные методы модифицировались и совершенствовались уже в рамках отдельных областей проектного управления, в частности в области управления финансами в контексте управления проектно-ориентированной деятельностью, в частности, система «планирование-программирование-бюджет» (Planning Programming Budgeting System – PPBS), которая представляет собой систему управления предприятием на базе системного подхода к управлению проектами и программами.

В течение второй половины XX века тенденции, создающие платформу для развития теоретических и методических основ управления проектом, только усиливались: развитие компьютерных технологий получило новый импульс, появление Интернет и концепции «виртуальной организации» вообще сделало ничтожной проблему географической удаленности хозяйствующих субъектов или подразделений компании. Всё увеличивающееся как по численности, так и по многообразию и сложности потребностей население ещё больше спровоцировало смещение фокуса в сферу сбыта, маркетинга, дополнительной имиджевой обработки продукции, что, в свою очередь, ещё больше усилило инициативы горизонтального (проектного) характера. Уже стоит вопрос о нахождении грамотного баланса в акцентах менеджмента, расставленных, соответственно, на сферах производства и сбыта продукции.

И как результат, прежде чёткие организационные границы социально-экономических систем стали размытыми. И мы наблюдаем процесс взаимного проникновения некогда разных организаций друг в друга. Можно утверждать,

что если ещё в начале XX-го века организационным образованием самого высокого уровня были сами предприятия, то теперь такой высшей организационной формой является проект, объединяющий самые различные предприятия в некие динамические образования целевого характера. В силу наметившейся тенденции целесообразно рассматривать внедрение проектно-ориентированного управления предприятием в качестве важного инструмента повышения эффективности бизнеса. Хозяйствующие субъекты существуют в условиях жесткой конкуренции, когда продукты запускаются на рынок за относительно короткие сроки, и каждый продукт производится под нужды конкретного клиента. При этом каждый хозяйствующий субъект вынужден выполнять одновременно большое количество сложных проектов ориентируясь на конкурентов, обладающих различными техническими возможностями.

В последнее время интенсивно развивается деятельность по выявлению и обобщению лучшего опыта управления проектами. В 1987 году в США была опубликована коллективная работа сотрудников Американского института проектного управления (Project Management Institute – PMI) «Свод знаний по проектному управлению» (Project Management Body of Knowledge – PMBok, последнее издание вышло в 2010 году), которое представляет собой сумму профессиональных знаний по управлению проектами. Руководство PMBOK фиксирует части Свода знаний по управлению проектами, которые обычно считаются хорошей практикой. PMI использует этот документ в качестве основного справочного материала для своих программ по профессиональному развитию, при этом PMBok является Американским национальным стандартом.

Отечественная фундаментальная наука в части проектного управления развивалась с учётом

специфики развития общества. В СССР в 30-50-е гг. был реализован ряд крупных программ, сыгравших важную роль в осуществлении индустриализации страны. В их числе можно отметить строительство Турксиба, освоение нефтяных регионов, создание металлургической базы на Урале и в Западной Сибири, создание Урало-Кузнецкого Комплекса и др. По сути своей проектная деятельность, требовавшая высокой организованности, стала основой для формирования теории потока, которая явилась фундаментом современной научной организации труда и управления производством. Поточное производство сродни серийному. Существенный вклад в развитие теории потока внесли О.А. Вутке, М.В. Вавилов, А.В. Барановский, А.А. Гармаш, Б.П. Горбушин, Н.И.Пентковский и др. Планирование и контроль поточного производства базируется на использовании детерминированных диаграмм Ганта, циклограммах и использовании графоаналитических методов их расчёта и оптимизации. Развитию теории и практики поточной организации работ способствовал рост масштабов жилищного строительства в первой половине XX века в СССР.

В 60-е гг XX века после первых публикаций американских исследователей о методах сетевого планирования (CPM и PERT) и в СССР началось развитие сетевых методов управления проектом. Сетевые модели усовершенствовались отечественными исследователями в данной предметной области, адаптировались под специфику командно-административной экономической системы. Работы по сетевым методам в СССР были опубликованы В.А. Барিশпольцем, Б.А. Вигманом, С.И. Зуховицким, Н.И. Комковым, Г.С. Поспеловым, И.А. Радчиком, М.Л. Разу, В.И. Рудомановым, и др. – всего около 3 000 статей и большое количество диссертаций. Сетевое планирование и сетевые модели начали использоваться в отраслях

со сложным и длительным производственным циклом и с продукцией уникального характера; к таким отраслям относятся: космическая, судостроительная, авиационная, строительная.

Стремительное развитие теоретической базы повлекло за собой впоследствии (70-е гг XX века) масштабную реализацию практических предложений по управлению проектами на базе ЭВМ.

В 80-е годы XX века на базе системного подхода в СССР активно развивается так называемое программно-целевое управление, являвшееся аналогом проектного управления. Проектно-целевое управление – это управление, ориентирующееся на достижение конкретного конечного результата в решении определённой проблемы, развитии той или иной отрасли или региона и в заранее установленные сроки. Основными принципами программно-целевого управления являются: ориентация на конечную цель, сквозное планирование объекта управления, принцип непрерывности. Программно-целевое управление предназначено для решения сложных проблем общественного производства, возникающих при реализации крупномасштабных народнохозяйственных, межотраслевых и межрегиональных целей с жесткими директивными сроками [6]. Средства и методы этой концепции в определённой степени даже превосходили зарубежные разработки в области проектного управления. Поскольку программы реализовывались государством, преимущественно в рамках целых отраслей промышленности и, реже, как аналоги единичных проектов, программно-целевое управление служило общегосударственным целям. Среди наиболее активных деятелей, развивавших программно-целевое управление можно выделить В.А. Ирикова, Г.С. Пospelова, В.М. Солодова, А.И. Эрлиха. Результатом практического применения программно-целевого управления стало соз-

дание и реализация множества целевых комплексных программ (ЦКП), направленных на интеграцию территориальных, отраслевых и целевых принципов управления в рамках решения общегосударственных задач. С помощью ЦКП были созданы долгосрочные программы развития важнейших регионов СССР (Дальнего Востока, Западной Сибири, Нечерноземной зоны и т.д.).

В 90-е годы XX века начинается вхождение России как преемницы СССР в мировое сообщество управления проектом, что связано с активным использованием зарубежного опыта и моделей управления, созданием специализированных подразделений вузов, готовящих профильных специалистов. Основной проблемой отечественной теоретической базы и методической практики на данном этапе является механическое копирование зарубежных разработок при практически полном игнорировании уже существующей мощной отечественной школы проектного управления, базирующейся как на системном подходе, так и на развитии моделей сетевого планирования и программно-целевого управления в СССР.

Таким образом, и отечественная и зарубежная научные школы в части изучения проблем управления проектом развивались параллельно в соответствии с требованиями времени, смен форм производства и развитием информационного общества.

Развитие общества циклично: применительно к проектному управлению можно проследить две тенденции цикличности, а именно ещё в первобытном обществе характер деятельности человека, общины носил проектный характер, так как ставил перед собой конкретную цель и далее использовал все возможные средства для её реализации (поддержание жизнедеятельности родовой общины). Позже плавно произошел переход к централизованному управлению, усилению вертикальных тенден-

ций в управлении, появлению массового серийного производства. В середине XX века проектно-ориентированный образ мышления вновь стал преобладающим, и всякая деятельность вновь призвана быть уникальной, что определяет все инициативы по созданию продуктов как проектные. Компании, использующие горизонтальное планирование и выбирающие проектно-ориентированный подход более конкурентоспособны, чем вертикальные организационные структуры с функциональной системой управления, по причине возможности первых быть гибкими и адаптироваться под быстро меняющуюся внешнюю среду. Сама деятельность организаций нового типа может быть представлена как совокупность различных проектов, обеспечивающих достижение только в совокупности стратегических целей организации.

Также можно смело констатировать факт, что сейчас проектное управление превратилось во всеобъемлющую методологию и охватывает не только экономические отношения, но также и сферы политики и науки.

Несмотря на глобальную тенденцию к переходу экономики на проектный тип функционирования, можно выделить предприятия, для которых внедрение проектно-ориентированного управления может быть особенно актуальным, и разделить их на два типа:

1. Собственно проектно-ориентированные предприятия, в которых проекты составляют значительную часть деятельности, к числу которых можно отнести:

- строительные компании;
- архитектурные, дизайнерские компании;
- управляющие компании холдингов;
- генеральные подрядчики;
- компании разработчики программного обеспечения;
- инженерные и конструкторские компании;
- инвестиционные компании.

2. Предприятия, вынужден-

ные в условиях сложившейся конъюнктуры рынка, быстро запускать на рынок сложные массовые продукты с заданным качеством и непродолжительным жизненным циклом.

Перечень отраслей в первом блоке изменился по сравнению с перечнем приоритетных отраслей

для внедрения сетевых методов в СССР в 60-е годы XX века как раз по причине распространения горизонтального подхода к управлению, глобальному взаимному проникновению экономических систем друг в друга и, очевидно, переходу России к рыночным отношениям.

Рассмотренный генезис проектного управления, несомненно, вылился во множество написанных работ и научных подходов к рассматриваемой проблематике. Причём актуальность того или иного подхода к проектному управлению, сам объект проектного управления менялись с течением времени.

Библиографический список

1. <https://ru.wikipedia.org>
2. Руководство к своду знаний по управлению проектами (РМВОК-4) 4-е изд. – М.: 2010. – 496 с.
3. ISO 21500:2012 (русская версия). Международный стандарт по Управлению Проектами
4. Управление проектом. Основы проектного управления: учебник / кол. авт.; под ред. проф. М.Л. Разу. – М.: КНОРУС, 2006. – 768 с.
5. Богданов А.А. Тектология : Всеобщ. организац. наука / А.Богданов. – Ч.1 и 2 заново перераб. и доп. [2-е изд.] и ч.3 [1-е изд.]. – Берлин Пб. М.: З.И. Гржебин, 1922. – 530, [1] с.
6. Краткий экономический словарь, М., 1987

А.Б. МАКОВ, аспирант НОИР
A. Makov, graduate student NOIR

Экономические функции терроризма Economic functions of terrorism

Аннотация: В статье исследуется экономическая составляющая терроризма. Оцениваются предлагаемые в настоящее время варианты экономического давления на террористические организации.

Abstract: This article explores the economic component of terrorism. Estimated currently offered variants of economic pressure on terrorist organizations.

Ключевые слова: терроризм, мировая экономика, геоэкономический подход, политическое противоборство, спецслужбы, идеология, экономические методы борьбы с терроризмом.

Keywords: terrorism, the global economy, geo-economic approach, political confrontation, security services, ideology, economic methods of combating terrorism.

Терроризм – политика, основанная на систематическом применении террора [1] [2]. В российском праве (УК, ст.205), терроризм определяется как идеология насилия и практика воздействия на общественное сознание, на принятие решений органами государственной власти, органами местного самоуправления или международными организациями, связанные с устрашением населения и/или иными формами противоправных насильственных действий [3]. В праве США – как преднамеренное, политически мотивированное насилие, совершаемое против мирного населения или объектов субнациональными группами или подпольно действующими агентами, обычно с целью повлиять на строение общества [4].

Экономические функции терроризма [5] приводятся на анализе теракта 11 сентября 2001 года.

Удар по фондовому рынку. Непосредственным институционально-экономическим эффектом террористических актов 11 сентября было временное закрытие фондовых бирж, а, следовательно, и финансового рынка в целом. Биржи закрываются, если прогнозируется скачок цен или курсов ценных бумаг. Но и возобновление работы бирж в США ознаменовалось обвалом на рынке акций – основные

фондовые индексы опустились к уровням трёхлетней давности, когда мировая экономика «выкабалась», а в России случился дефолт.

Перераспределение доходов между отраслями. События 11 сентября нанесли лобовой и очевидный удар по туристическим компаниям. За всю свою историю туризм никогда не имел спада такого масштаба. По данным Всемирной туристической организации, число международных поездок должно было вырасти к 2010 г. до 1 млрд., к 2020 г. – до 1,5 млрд. В 2000 г. число международных поездок составило 699 млн. Действия мусульманских террористов нанесли прямой удар и по самому мусульманскому бизнесу. Снижение доходов авиаперевозчиков свернуло заказы на новые самолеты. Крупнейшая в мире авиастроительная компания «Boeing» объявила о сокращении до конца 2002 года 30 из 93 тысяч рабочих мест. Резко усилился начавшийся до террористических актов кризис на рынке мобильной связи. За всю историю рынка мобильной связи не было такого падения продаж телефонных аппаратов.

Итак, через межотраслевые связи «черная волна» покатила не только в сферу сотовой связи, но и в рекламный, игровой и гости-

ничный бизнес, торговлю недвижимостью, строительство, прессу и банки.

Отрицательный процент. 17 сентября, в понедельник (в первый рабочий день следующей, после 11 сентября, недели), в США, Евросоюзе, в Канаде, Швейцарии и Швеции одновременно были снижены ставки рефинансирования, то есть проценты за кредит, которые центральный банк даёт другим банкам. Ставка рефинансирования задаёт нижнюю границу банковских кредитов, определяет, насколько доступны заёмные средства участникам рынка.

Согласно геоэкономическому подходу, современный терроризм есть одна из форм противоборства «бедного Юга» с «богатым Севером» (периферии и ядра современной мир-системы, в терминах И. Валлерстайна) – глобальной проблемы современности, решение которой станет, очевидно, главным содержанием истории XXI в. Поскольку пока нет надежд ни на победу ценностей «западнизма» на Востоке, ни на осознание Западом бесплодности и вредности принудительной европеизации, то «антизападный» терроризм будет ещё долго оставаться на авансцене истории.

Геоэкономический подход, рассматривающий терроризм как по-

рождение не столько особенностей развития отдельной страны или цивилизации, сколько современной мировой системы в целом, допускает и конспирологическую интерпретацию. Речь идёт о том, что, по мнению многих авторов, страны «ядра» отнюдь не потеряли полностью контроль над террористическими группировками, но стали осуществлять его более тайно.

Фактом является то, что «международный терроризм» занял опустевшую было нишу «главного врага», в постоянной борьбе с которым объективно заинтересованы структуры ВПК разных стран и опирающиеся на него политики. Кроме того, хотя «врагом № 1» исламские террористы считают США, наиболее болезненно последствия деятельности террористов ощущают периферийные (Ливия, Иран, Ирак) и полупериферийные (Россия) государства, являющиеся оппонентами Америки. Именно под лозунгом борьбы с международным терроризмом США в 2000-е гг. расширили свою сферу влияния, осуществив операции в Ираке и Афганистане по свержению наиболее непримиримых антиамериканских режимов.

Эти несомненные факты становятся фундаментом для периодически появляющихся утверждений, будто спецслужбы продолжают тайно манипулировать террористами или даже сами организуют теракты от их имени [9]. Целью таких инсценировок является либо нанесение удара по странам-противникам (поддержка спецслужбами Запада чеченских террористов), либо создание искусственного спроса на «сильных политиков» (американские спецслужбы обвиняются в организации взрывов 11 сентября 2001 г., российские – в организации взрывов домов в 1999 г.).

Конспирологическая интерпретация терроризма как «тайного оружия спецслужб» пока не подкреплена достоверными фактами и, возможно, является ложной. Однако она допустима как допол-

нение к традиционной интерпретации. В «столкновении цивилизаций» партизанские методы борьбы могут использоваться обеими сторонами. Экономика США постепенно снижает своё лидерство, а политические претензии на роль мирового «полицейского» вызывают растущее недовольство даже у партнёров по НАТО. Поэтому, не имея достаточных фактов для подтверждения или отрицания терроризма как «тайного оружия спецслужб», нельзя не принимать во внимание значимое место этой темы в мировом кинематографе и разного рода литературных источниках, т.е. в том, что относится к инструментам идеологии.

Национально-ориентированный подход: терроризм как порождение «провала» государства. Геоэкономический подход рассматривает развитие терроризма в мировом масштабе. Однако уровень терроризма сильно различается в разных странах, поэтому мирохозяйственный анализ необходимо дополнять изучением национальных особенностей – выделить те факторы национального развития, которые способствуют развитию терроризма.

Для анализа национальных факторов стимулирования/сдерживания терроризма можно использовать приёмы криминологии (экономико-математического анализа преступности).

Проверив корреляцию опасности терактов для разных стран мира с социально-экономическими характеристиками этих стран (среднедушевой ВВП, доля мусульманского населения, коэффициент Джини и др.), исследователи независимо друг от друга пришли к схожим выводам. Во-первых, среднедушевые доходы и дифференциация доходов сильного влияния на уровень терроризма не оказывают. Во-вторых, значимыми оказались показатели политической свободы (у А. Абади) и открытости (у австрийских исследователей), но эта зависимость не линейна: сначала с ростом политических свобод и от-

крытости страны угроза терроризма растёт, затем начинает снижаться. А. Абади делает отсюда вывод о неизбежности временного всплеска терроризма при переходе от авторитарного режима к демократии (как это было в Испании 1980-х и в России 1990-х гг.).

Полученный результат можно интерпретировать как доказательство доминирования международно-политических детерминант терроризма над национально-экономическими. Открытость и политическая свобода создают возможность для проникновения в страну извне идеологии и организационных структур террористических организаций почти независимо от социальных и экономических факторов национального хозяйства. Лишь высокий уровень демократии уменьшает склонность граждан к насильственным мерам политического противоборства.

Иной подход к объяснению национальных факторов, способствующих развитию терроризма в отдельных странах, предлагают неинституционалисты.

Перуанский экономист Эрнандо де Сото, обращает основное внимание на экономические институты, регулирующие развитие мелкого бизнеса [12]. По его мнению, «меркантилистское государство» во многих развивающихся странах создало многочисленные административные барьеры, которые практически отсекают небогатых граждан от предпринимательства. Имея ограниченные возможности для законопослушной деятельности, небогатые люди чаще всего уходят в неформальный сектор экономики, но многие из них идут ещё дальше – в политический террор.

Анализируя исламский терроризм, американский экономист Тимур Куран предложил, следуя концепции Э. де Сото, обратить внимание на экономические институты стран ислама [13]. Как и в исследованных де Сото странах Латинской Америки, в исламских странах весьма затруднены

условия для развития предпринимательства. Исламское право требует делить наследство между всеми наследниками, что затрудняет накопление капитала и использование современных технологий. К тому же государство на Ближнем Востоке постоянно использовало высокие налоги и прямые конфискации, для него типична высокая коррупция. Поскольку деятельному выходцу из низов трудно реализовать себя в бизнесе, карьера террориста становится для него более привлекательной.

Таким образом, мир-системная трактовка причин терроризма доказывает, что успешная антитеррористическая политика возможна только на международном уровне, то неинституциональная трактовка показывает те возможности, которыми располагают национальные правительства.

Анализ экономических факторов формирования террористических движений позволяет сформулировать некоторые практические рекомендации для российских правоохранительных органов.

Если выбор «карьеры» террориста происходит по рациональным соображениям [14], то бороться с террором нужно путем увеличения издержек этого выбора, делая невыгодным переход от образа жизни обычного гражданина к образу жизни террориста.

Для экономического обоснования методов антитеррористической борьбы можно воспользоваться стандартной моделью *economicsofcrime*, описывающей выбор потенциального правонарушителя:

$$R = (1 - p) S + p (S - D) = S - p D,$$

Где R – чистая выгода (return) от преступления;

P – вероятность (probability), что преступник будет пойман и наказан;

S – величина выгоды преступника от удачного правонарушения;

D – величина потерь преступника в результате его наказания.

Потенциальный правонарушитель (а таковым в рамках экономической теории преступности считается каждый гражданин) будет отказываться нарушать закон, если чистая выгода будет отрицательной, т.е. $S < p D$. Показатель S, в свою очередь, зависит от упущенных возможностей законопослушного поведения, если выбор преступной карьеры делает их недостижимыми. В таком случае для террориста

$$S = Willeg - Wleg,$$

где

Willeg – «зарплата» от нелегальной деятельности,

Wleg – упущенная «зарплата» от легальной деятельности [15].

Чтобы выбор карьеры террориста был невыгоден, надо, следовательно, чтобы

$$Willeg - Wleg < p D, \text{ или } Willeg < p D + Wleg.$$

Параметр Willeg определяется материальными и моральными выгодами, которыми руководители террористических организаций привлекают/удерживают рядовых членов. Правоохранительные органы могут влиять на этот параметр путём борьбы с финансированием терактов. Однако применительно к политическому терроризму сильным субститутам деньгам являются моральные выгоды (райское блаженство для погибших «воинов Аллаха», уважение окружающих при жизни etc.), на которые ОВД и ФСБ повлиять не могут.

Наиболее доступным влиянию общества являются переменные, находящиеся в правой части уравнения – меры наказания (p и D) и меры отвращения (Wleg). При этом важно помнить, что люди реагируют не столько на реальные значения этих показателей, сколько на информацию о них. Так, акцентирование в СМИ сообщений о неудачах в антитеррористической борьбе становится «агитацией» за привлечение новых участников террора. И наоборот, частые и убедительные сообщения о гибели/аресте боевиков снижают привлекательность участия в терроре,

даже если на самом деле вероятность и тяжесть наказаний меняются незначительно.

В зарубежной литературе популярна точка зрения, что наиболее эффективный путь борьбы с терроризмом – это предоставлять потенциальным или даже реальным террористам привлекательные возможности для законопослушной жизни. Данная позиция наиболее четко сформулирована в книге американского экономиста-криминолога Бруно Фрая «Проблема борьбы с терроризмом – кнут или пряник?» [16].

По мнению Б. Фрая, история борьбы с терроризмом показывает: чисто силовые методы в подавляющем большинстве случаев неэффективны; необходима альтернатива в виде т.н. позитивного подхода – использования «пряника» (поощрения желаемого поведения) в комплексе с действенными реформами существующей системы. Для создания положительных стимулов неучастия в террористической деятельности Б. Фрай рекомендует следующие мероприятия, направленные на повышение скрытых издержек (издержек упущенных возможностей) участия в терроре:

1. Реинтеграция террористов в общество: создание у террористов ощущения принадлежности к обществу в целом (например, путем вовлечения их в публичные дебаты) позволит им, как минимум, усомниться в непреложности своих взглядов;

2. Поощрение раскаивающихся: смягчение наказаний либо полное освобождение от них, поддержка на начальных этапах мирной гражданской жизни;

3. Предоставление ценных в обществе возможностей в обмен на отказ от террористической деятельности (например, приглашение идеологов террора в ведущие европейские университеты, как это было с А. Негри – идеологом итальянских «красных бригад»).

Критики позиции Б. Фрая указывают, что последовательное

применение идей экономической теории преступности должно вести не к выбору «кнут или пряник», а к одновременному использованию «кнута и пряника». Если предлагать «раскаявшимся» террористам благоприятные возможности для легальной деятельности без какого-либо наказания, то это скорее усилит приток террористов, чем уменьшит его. В частности, успешная карьера экс-террористов создает представление об участии в терроре как ступеньке на пути повышения личного благосостояния. Поэтому наряду с созданием условий для реинтеграции в общество бывших террористов необходимо применять силовое давление на действующих террористов. При этом следует помнить вывод ис-

следователей экономики преступности, что вероятность наказания оказывает более сильный сдерживающий эффект, чем величина наказания.

Итак, из анализа причин терроризма можно вывести четыре практические рекомендации:

– во-первых, эффективная борьба с терроризмом принципиально не может вестись только силами какого-либо отдельного государства – она должна регулироваться на уровне современной мировой системы в целом;

– во-вторых, на национальном уровне главным инструментом регулирования уровня терроризма в долгосрочном периоде является социальная политика, регулирующая взаимоотношения различных этнических и конфессиональных

групп, и внешнеполитическая стратегия правительства (в частности, степень «дружбы»/«вражды» с США и со странами ислама);

– в-третьих, на развитие терроризма влияют не только и не столько собственно антитеррористические мероприятия ОВД и ФСБ, сколько общее движение к режиму «правления права», создающему благоприятные возможности для легальной самореализации граждан, отвращая их от участия в террористической деятельности;

– в-четвертых, необходимо не только применять силовые меры против членов террористических организаций, но и добиваться максимально «громкого» освещения их достижений в СМИ, чтобы оказать превентивное воздействие на потенциальных террористов.

[1] Oxford English Dictionary Second Edition 1989. Second general definition of terrorism: «A policy intended to strike with terror those against whom it is adopted; the employment of methods of intimidation; the fact of terrorizing or condition of being terrorized.»

[2] Согласно словарю Даля: «устранивание, устрашение смертными казнями, убийствами и всеми ужасами неистовства». Следует отметить, что во времена Даля под терроризмом прежде всего понималась политика государственного террора, по опыту Французской революции.

[3] Федеральный закон РФ от 6 марта 2006 г. N 35-ФЗ «О противодействии терроризму»

[4] Кодекс законов США, титул 22 раздел 2656 ф(А)

[5] Воронов Ю. П. Экономические функции терроризма // Электронный ресурс: http://econom.nsc.ru/eco/Arhiv/content/..%5CReadStatiy%5C2002_01%5CVoronov2.htm.

[6] Организаторы терактов в США, зная об их последствиях, успешно играли на бирже // Интерфакс-АИФ. 2001. 18 сент.

[7] Цит. по: Арас Д. Четвертая мировая война: Информационно-аналитический справочник по негосударственным военизированным системам. М.: ООО «Издательство Астрель»; ООО «Издательство АСТ»; ООО «Транзиткнига», 2003. С. 9.

[8] По некоторым оценкам, в 2002 г. на лево- и право-экстремистские группировки приходилось примерно 36% всех терактов, в то время как на одних только исламских террористов – 56%. Степанова Е.А. Роль наркобизнеса в политике конфликтов и терроризма. М.: Издательство «Весь мир», 2005. С. 246.

[9] См., например: Горяинов С. Деньги террора. Кто оплатил Беслан? М.: Издательство «Европа», 2005. За рубежом наиболее серьезной попыткой интерпретировать «международный исламский терроризм» как тайное оружие США в их геополитическом соперничестве с СССР и Западной Европой была книга французского журналиста Ричарда Лабевьера «Доллары террора: Соединенные Штаты и исламисты» (Labeviere R. Lesdollarsdelateureur: LesEtats-Unisetlesislamistes. P., 1999).

[10] Abadie A. Poverty, Political Freedom and the Roots of Terrorism (2004) – <http://ksghome.harvard.edu/~aabadie/povterr.pdf>.

[11] Freytag A., Krüger J., Schneider F. The Origins of Terrorism. Cross-Country Estimates with Discrete Choice and Count Data Methods (2006) – <http://www.econ.jku.at/Schneider/TerrorPaperJanuar06.pdf>.

[12] Сото Э. де. Иной путь. Экономический ответ терроризму. Челябинск: Социум, 2008.

[13] Kuran T. Why the Middle East is Economically Underdeveloped: Historical Mechanisms of Institutional Stagnation // Journal of Economic Perspectives. 2004. Vol. 18. P. 71-90.

[14] Может показаться, что модель «рационального терроризма» неправомерна для «идейных» террористов. Исследователи терроризма, однако, доказывают, что фанатиков, готовых пожертвовать всем (включая собственную жизнь) ради некоей идеи, среди террористов немного. Подавляющее большинство участников террора выбирают «карьеру» террористов в расчете добиться определенных выгод.

[15] Термин «зарплата» используется в данном случае в предельно общем значении, включая все получаемые индивидом выгоды (не только материальные, но и моральные).

[16] Frey Bruno S. Dealing With Terrorism: Stick or Carrot. Elgar Publishers, 2004. Краткий реферат этой книги см. на <http://www.iet.ru/publication.php?folder-id=44&publication-id=6388&print-version=yes>.

Литература:

1. Федеральный Закон РФ «О противодействии терроризму» (6 марта 2006 года N 35-ФЗ) // <http://www.kadis.ru/texts/index.phtml?id=5721>.
2. Арас Д. Четвертая мировая война: Информационно-аналитический справочник по негосударственным военизированным системам. М.: ООО «Издательство Астрель»; ООО «Издательство АСТ»; ООО «Транзиткнига», 2003.
3. Воронов Ю.П. Экономические функции терроризма // Экономика и организация промышленного производства. 2002. № 1 (http://econom.nsc.ru/eco/Arhiv/content/..%5CReadStatiy%5C2002_01%5CVoronov2.htm).
4. Латов, Ю. В. Экономический анализ современного терроризма : учебное пособие / Ю. В. Латов ; Академия управления МВД России. – М. : Академия управления МВД России, 2007. – 88 с.

А.И. НОСКОВ-ДУКЕЛЬСКИЙ, кандидат экономических наук, доцент НОИР
A. Noskov-Dukelskiy, candidate of economic Sciences, associate Professor NOIR

Новые стратегии – новые технологии управления New strategy – new technologies management

Аннотация: В статье исследуются изменения в динамике экономического развития России на макроуровне. Даются прогнозы развития региональных производственных комплексов и других экономических систем мезо и микроуровней. Детально рассматриваются возможности территориальных экономических кластеров как одной из форм, способствующих повышению экономической эффективности управления территориальными системами без масштабных государственных инвестиций.

Ключевые слова: региональные производственные комплексы, территориальные системы, кластер, конкурентоспособность, социально-экономическое положение региона.

Abstract: This article examines changes in the dynamics of economic development at the macro level. Provides forecasts of the development of regional industrial complexes and other economic systems meso and micromoney. It addresses in detail the possibilities of territorial economic clusters as a form of raising economic efficiency of management of territorial systems without large-scale public investment.

Keywords: regional production complexes, the territorial system, cluster, competitiveness, socio-economic situation in the region.

Стратегические изменения в международной политике этого года привели к драматическим изменениям в динамике экономического развития России на макроуровне. Одним из следствий существующей тенденции развития можно предположить будет более активное развитие региональных производственных комплексов и других экономических систем мезо и микроуровней. К числу таких следствий можно отнести и развитие территориальных экономических кластеров.

Прошедшее десятилетие можно рассматривать как настоящий бум так называемых «кластерных инициатив», отражающих интерес с одной стороны к самому механизму развития кластеров, с другой – к возможности увеличить эффективность управления территориальными системами, в которых просматриваются признаки формирования кластеров различного профиля.

Однако, если само понятие кластера и основных его элементов получило достаточно определённое оформление, то механизмы и орга-

низация процесса управления развитием кластерных образований до настоящего времени не получили общей методологической основы. Такую методику управления можно было бы уверенно использовать в определённых типовых ситуациях, методику дающую уверенность ответственным администраторам территорий в положительном результате в случае следования её процедурам.

Задача создания такой методики представляется в высшей степени актуальной т.к. развитию многочисленных территориальных хозяйственных комплексов, имеющих признаки кластеров, препятствует отсутствие специальных знаний у специалистов территориальных администраций. С другой стороны некоторые администрации видят в развитии кластерных образований возможность «попасть в тренд» и увеличить свой политический вес в глазах администраций более высокого уровня. Вследствие этого объявляются инициативы по формированию кластеров, не подкреплённые достаточной квалификацией по

управлению данными процессами. В таких случаях усилия по развитию территориальных систем не приносят результата или за результат выдаётся достижения предприятий, не связанные с активностью администрации. Результатом таких действий может стать дискредитация идеи кластерного развития и снижение интереса к применению её теоретических основ.

Практика развития кластерных систем показывает, что администрации, в чьём ведении формируется система, в основном рассматривают задачу развития кластера как проект с конечной целью, заключающейся в самом факте создания кластера. С точки зрения такого подхода определённую пользу может принести применение методов проектного управления, для которого уже выработаны международные и национальные стандарты. Главной же целью развития кластерных структур является повышение конкурентоспособности предприятий, образующих кластер, а через эту цель – улучшение социально-экономического положения региона расположения

кластера. Причём эта последняя достигается в рамках кластерного подхода без масштабных государственных инвестиций, мегапроектов и ресурсоемких административных инициатив.

В последние годы появились исследования, предметом которых являются процесс управления развитием отдельных кластерных систем и общие модели управления кластерами. На наш взгляд, пока уделяется недостаточно внимания вопросам разработки методик и создания системы подготовки управляющих для организации работы по ускорению развития кластерных систем. Положительный опыт подобной работы существует в странах Евросоюза. Представляется, что программы подготовки кластер-менеджеров могут быть эффективно реализованы и в рамках отечественной системы повышения квалификации специалистов территориальных администраций и других структур государственного управления, но в таком случае неизбежны проблемы методологического единства программ, разработанных в различных ведомственных системах. Кроме того такие программы могут быть разработаны только с учётом специфики экономической и правовой системы, в которой предстоит действовать управляющим вплоть до учёта региональных нормативных актов и законодательства.

Одной из главных целей таких программ является распространение кластерного подхода в качестве стандартного метода развития территории.

Процесс управления развитием в рамках такого подхода представляет собой систематические усилия по выявлению и приданию дополнительных импульсов процессам образования кластеров, которые уже проявились в территориальной хозяйственной системе. Конечно, заметить предпосылки для возникновения кластера и направить управленческую активность в сторону его создания зачастую более благодарное дело с

точки зрения личных перспектив карьеры управляющего, но без существенных государственных инвестиций на начальном этапе формирования кластера в таком случае практически не обойтись. Данное обстоятельство вызвано самой природой кластерной системы, которая предполагает, что без преодоления закрытости и непрозрачности бизнеса, без активного обмена информацией между структурами предполагаемого кластера даже самые красивые и благоприятные сочетания предприятий на территории не запустят процесс образования и развития кластера. Призывами и административными методами заставить предприятия открывать информацию, необходимую другим элементам системы можно, но это приведёт, скорее всего, к её искажению и сделает её бесполезной и даже вредной для целей развития процессов образования кластера. Данный эффект вызван и другими особенностями процесса развития кластера как такового. Информационный обмен мы привели лишь в качестве наиболее очевидной иллюстрации [3].

Управляющие должны понимать, что главным принципом эффективного управления процессом развития кластера является **естественность и независимость его направления от воли администратора**. Изменение вектора кластерных процессов на территории вероятно возможно, но требует столь внушительного объёма затрат, который поставит под вопрос эффективность такого искусственного процесса. Главный потенциал управления развитием кластера заключается в возможности влиять на скорость его развития и масштаб. Усилия по управлению должны быть сосредоточены на всех направлениях обеспечения взаимодействия фирм кластера по интересующим эти фирмы вопросам. Зачастую требуется предоставить лишь постоянную площадку, на которой регулярно присутствуют лидеры регионального бизнеса – и она обростает, как

снежный ком, заинтересованными участниками. Подобные эффекты мы наблюдаем в информационных сетях. Они срабатывают и для кооперации бизнеса в технике проектного управления. Но, конечно, в большинстве случаев таких минимальных усилий абсолютно недостаточно. Наступление должно быть организовано по всем фронтам эффекта кластеризации (на что уже потребуется более существенные затраты). Искусство кластерного управляющего заключается в том, чтобы **выявить мероприятия-катализаторы**, которые могли бы позволить произойти событиям, предпосылки к которым уже созрели. Второй, не менее важный навык – изыскать в рамках имеющегося бюджета программы, цели которых достигаются, в том числе и путём развития территориальных кластеров. Если мероприятия-катализаторы будут сформулированы в терминах таких программ, то они имеют все шансы быть профинансированы за счёт бюджета. Специалистам территориальных администраций надо научиться разрабатывать целевые программы развития экономической структуры региона в рамках кластерного подхода. Ещё одно направление кластер-менеджмента – организация внебюджетных источников финансирования мероприятий. Проблема решается, если показать предпринимателям их стратегические выигрыши от предоставления различных (не только финансовых) ресурсов для проведения, например, соревнования или игры с использованием профессиональных навыков.

Отдельно необходимо выделить понимание управляющими **роли образовательных учреждений в структуре кластеров любой специализации как их обязательного элемента**. С точки зрения кластер-менеджмента, необходимо добиваться привлечения профильных учреждений, в первую очередь высшего образования, к участию в кластере. Не во всех случаях такие ВУЗы уже существуют на терри-

тории кластера. Более того – наблюдающаяся в стране тенденция к укрупнению образовательных систем может вызывать дефицит профильных для кластера учебных программ и специалистов в регионах. Данное обстоятельство вызывает потребность в особых организационных усилиях со стороны администрации территории по созданию благоприятных условий для возникновения в кластере профильных обучающих центров различного уровня [2]. При этом программы можно реализовать под патронажем и силами институтов других территорий вплоть до федеральных университетов. Главная цель реализации таких программ должна быть сформулирована в терминах развития конкретного кластера. Деятельность таких центров будет мотивироваться спросом со стороны предприятий кластера в процессе его роста.

Вузы, являясь интеллектуальным авангардом структуры общества, в большинстве имеют специалистов, хорошо знакомых с механизмами образования и развития инновационных кластеров [4]. Управляющим надо лишь выявить и мотивировать такие кадры для участия в управлении кластером.

Но львиная доля организационной работы, безусловно, находится в области контактов с предприятиями, потенциальными участниками кластера. Содержание данного направления можно сформулировать как **систематические усилия по созданию и предъявлению руководителям предприятий преимуществ участия в кластере**. Причём такая работа не будет продуктивной без наличия некоторой стратегии развития кластера, вытекающей из фактических показателей, позволяющих вообще данный кластер идентифицировать.

(Методы идентификации кластера уже достаточно разработаны применительно к различным типам кластеров [1], и владение этими методами – важная часть профессиональной квалификации территориальных управляющих.) Для выполнения указанной функции, вероятно, потребуется создание специальной группы, численность которой зависит от числа потенциальных участников кластера.

В заключении ещё раз надо подчеркнуть – логика развития территориальных кластеров заключается в том, что они не требуют создания специальных структур и развиваются на базе существующих. Грамотное управление повышает скорость данного процесса, а **создание эффективных структур управления кластером следует за этапом идентификации фактически возникшего кластера**, а не наоборот.

Литература:

1. Носков-Дукельский А.И. Кластерный подход в исследовании систем предприятий сферы сервиса // Сервис в России и за рубежом. 2011. №6.
2. Носков-Дукельский А.И., Бабуринов В.А. Антикризисное воздействие процесса образования и развития инновационных территориальных кластеров // Инновации №5(127) май 2009.
3. Управление кластерами в региональной экономике: сб. статей /Под ред. Р.М. Нижегородцева – Новочеркасск: УПЦ «Набла» ЮРГТУ (НПИ), 2010-300 с.
4. Фролов А.В. Организационно-экономические инструменты формирования кластеров в региональной экономике // вестник ОГУ №13 (132)/декабрь 2011.

А.В. КОЗЛОВСКИЙ, старший преподаватель кафедры общего менеджмента и логистики РАНХиГС Северо-Западный институт управления Санкт-Петербурга, аспирант НОИР

A. Kozlouski, senior lecturer, department of General Management and Logistics Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation, North-West Management Institute (St. Petersburg), graduate student NOIR

Конкурентоспособность как явление и основа устойчивого развития организации в условиях конкурентного рынка

Competitiveness as a phenomenon and as a basis for sustainable development of the organization in the competitive market conditions

Аннотация: Конкурентоспособность – один из важнейших показателей деятельности организации, отражающий её положение на конкурентном рынке. В статье рассматриваются понятие и сущность конкурентоспособности организации с целью определения её места и роли в принятии управленческих решений о повышении конкурентных преимуществ фирмы на рынке товаров и услуг. Значительное влияние внешней и внутренней среды на эффективность деятельности организации делает необходимым изучение факторов конкурентоспособности организации и принятие решений об их повышении в условиях конкуренции.

Abstract: Competitiveness is one of the most important indicators of the organization activity, reflecting its position in the competitive market. This article discusses concept and essence of organization competitiveness to determine its place and role in management decisions making about improving the competitive advantages of a company in the market of goods and services. A significant influence of external and internal environment on the effectiveness of the organization makes it necessary to study factors of competitiveness of the organization and making decisions about its enhancement in competitive conditions.

Ключевые слова: конкуренция, конкуренты, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, внешняя и внутренняя среда организации, маркетинг, стратегическое управление

Keywords: competition, competitors, competitiveness, competitive advantages, external and internal environment of the organization, marketing, strategic management

Происходящие в нашей стране сложные политические и экономические процессы требуют от отечественных товаропроизводителей применения новых подходов к организации производственно-хозяйственной деятельности, принципов и методов управления производством, направленных на повышение их конкурентоспособности. Уровень рыночной устойчивости предприятия формируется под непосредственным влиянием факторов его внешней и внутренней среды и определяет способность достижения предприятием целей своего развития в соответствии с имеющимся в наличии ресурсным обеспечением и требо-

ваниями рынка. Высокий уровень устойчивости организации определяет результативность реализации не только текущих заданий, но и долгосрочных программ развития, а также требует принципиально новых подходов к управлению конкурентоспособностью организации с целью её повышения.

Формирование высокого уровня конкурентоспособности организации зависит не только от её потенциальных возможностей, условий реализации стратегических направлений развития и разрешения проблем оптимального использования ресурсного обеспечения, но и от использования эффективных концепций управления

самой конкурентоспособностью. Вопросам и особенностям управления конкурентоспособностью отечественных предприятий уделялось недостаточное внимание, как в теоретическом, так и в практическом аспектах. Поэтому своевременным и необходимым является дальнейшее совершенствование принципов, форм и методов разработки новых научных подходов, моделей и практических рекомендаций относительно управления конкурентоспособностью организации с целью её повышения и упрочения, в конечном итоге, рыночных позиций предприятия.

Основу рыночной экономики составляет понятие конкуренции,

как главной движущей силы эволюции взаимоотношений субъектов, функционирующих в данной среде. Наиболее успешным участником такого соревнования является тот, кто способен выдерживать конкурентную борьбу на отечественном и внешнем рынках. Наличие конкурирующих предприятий порождает такое явление в экономике как конкуренция. Наибольший вклад в исследование данной проблемы внесли работы М. Портера [1. С.77], профессора Гарвардской школы бизнеса, который разработал теорию конкурентного преимущества фирмы.

В российской науке изучение конкуренции как экономического явления и поведения предприятий в условиях конкурентного рынка начинается только в начале 90-х годов в период перехода к рыночной экономике. Это связано с тем, что в советский период развития отечественной экономики конкурентоспособности как объективной экономической категории ни в теории, ни тем более на практике в силу известных причин не уделялось должного внимания. Термин «конкуренция» не применялся в советской экономике. Так в словаре политической экономии конкуренция определялась как «антагонистическая борьба между частными товаропроизводителями за наиболее выгодные условия производства и сбыта товаров» [2. С.118]. Понятие конкуренции ассоциировалось с понятиями анархии, хищническими методами борьбы и тяжёлыми социальными последствиями. Элементы конкуренции и конкурентной борьбы были знакомы только руководителям предприятий, чья продукция шла на внешний рынок.

К настоящему времени представления российских учёных и практиков о конкуренции и конкурентной борьбе, конечно же, изменилось. Однако вопросы о том, что же такое конкуренция, какие механизмы лежат в основе повышения конкурентных преимуществ, как управлять конкурентоспособ-

ностью организаций в условиях острой конкурентной борьбы остаются актуальными и по сей день.

В современной научной литературе существует большое количество определений конкуренции и конкурентоспособности. Слово конкуренция возникло от латинского «concurrere», что в переводе означает сталкиваться. С.И. Ожегов трактует конкуренцию как «соперничество, борьбу за достижение больших выгод, преимуществ» [3. С.348]. Рассмотрим наиболее часто встречающиеся определения термина конкуренция.

Конкуренция – это:

– экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы между выступающими на рынке предприятиями в целях обеспечения лучших возможностей сбыта своей продукции, удовлетворения разнообразных потребностей покупателей [4. С.34];

– процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы изготовителей и поставщиков при реализации продукции, экономическое соперничество между обособленными товаропроизводителями или поставщиками товаров (услуг) за наиболее выгодные условия сбыта [5. С.78];

– процесс управления субъектом своими конкурентными преимуществами для удержания победы или для достижения других целей в борьбе с конкурентами за удовлетворение объективных и субъективных потребностей в рамках законодательства либо в естественных условиях [6. С.46];

– наличие на рынке большего числа независимых покупателей и продавцов и возможность для покупателей и продавцов свободно входить на рынок и покидать его [7. С.46];

– состязание одного человека с другим, особенно при продаже или покупке чего-либо [8. С.5];

– экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы между выступающими на рынке предприятиями в целях обеспечения лучших возможностей сбыта

своей продукции, удовлетворения различных потребностей покупателей и получения наибольшей прибыли [9. С.27].

Таким образом, с одной стороны, конкуренция является составной частью рыночной экономики и основным механизмом формирования хозяйственных пропорций, направленным на создание наиболее благоприятных условий сбыта продукции и максимальное удовлетворение потребностей покупателей; с другой стороны, конкуренцию можно определить как «здоровое» соперничество между отдельными субъектами рынка (конкурентами), заинтересованными в достижении одной и той же цели, в получении максимальной прибыли за счёт наиболее полного удовлетворения потребностей рынка в производимых товарах и услугах.

Наличие конкуренции на рынке товаров/услуг, на котором действует предприятие, требует от него обеспечения определённого уровня конкурентоспособности. В противном случае, ему грозит вытеснение с данного рынка/рынков. Остановимся на определении сущности конкурентоспособности организации как основы её устойчивого развития в условиях конкурентного рынка.

Характеристика, оценочные критерии, показатели, а также факторы динамики конкурентоспособности на уровне предприятия, отрасли, отдельного региона и национального хозяйства в целом имеют свою специфику. Понятие «конкурентоспособность» на макроуровне, т.е. на уровне государства или в региональном масштабе, отражает основные позиции национальной экономики в системе международных отношений и проявляется в способности укреплять эти позиции. Конкурентоспособность отрасли определяется наличием у неё конкурентных преимуществ, позволяющих производить продукцию высокого качества, удовлетворяющую требованиям относительно конкретных групп

Рис. 1. Схема оценки конкурентоспособности продукции



потребителей, и поставлять её на конкурентный рынок в оптимальные сроки.

М.И. Кныш характеризует конкурентоспособность как степень притягательности данного продукта для совершающего реальную покупку потребителя [10. С.75]. Здесь, конкурентоспособность связана не с отличительными характеристиками товара как таковыми, а с его привлекательностью для клиентов, делающих покупку. Фатхутдинов Р.А. определяет конкурентоспособность как способность объекта выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке [6. С. 129]. Ключевым понятием у автора является то, что товар или услуга являются конкурентоспособными или неконкурентоспособными на конкретном рынке. Некоторые авторы дают определение конкурентоспособности как способности приносить прибыль на вложенный капитал в краткосрочном периоде не ниже заданной, или как превышение над среднестатистической прибылью в соответствующей сфере бизнеса [11. С.152], или толкуют конкурентоспособность как комплекс потребительских свойств товара, определяющий его отличие от других аналогичных товаров по степени и уровню удовлетворения потребностей покупателей и затратам на его приобретение и эксплуатацию [12, с.150]. В данном определении главным в конкурентоспособности является понятие качества продукции, а также затраты предприятия на её изготовление и затраты потребителя в процессе её потребления.

Таким образом, конкурентоспособность продукции можно определить как совокупности свойств, ради которых потребитель при выборе из группы аналогичных товаров отдаёт предпочтение именно этому товару, при этом анализируются факторы, влияющие на конкурентоспособность продукции, среди которых качество рассматривается как наиболее существенный.

Из выше сказанного видно, что авторы связывают конкурентоспособность организации с конкурентоспособностью выпускаемой продукции. Однако, этого явно не достаточно. Не все товары высокого качества находят сбыт на рынке. На интенсивность покупки оказывает влияние место и время продажи, имидж фирмы-производителя, его репутация на данном рынке. Очень важны для потребителя условия реализации товаров, то есть, насколько качественно оказывают услугу по продаже товара консультанты-продавцы, насколько хорошо они знают товар, каковы их отзывы о товаре и фирме. Такие показатели, как цена продажи и цена потребления, наличие качественного гарантийного и сервисного обслуживания, отзывы потребителей (в частности на форумах) также являются составными элементами конкурентоспособности продукции.

Комплекс конкурентоспособности товара состоит из трёх групп элементов: технических, экономических и социально-организационных [13. С.94].

Технические параметры наиболее жёсткие. По ним можно судить о назначении товара, его принадлежности к определённому виду (классу) продукции. Это также характеристики, отражающие технико-конструкторские решения. Сюда относятся стандарты, нормы, правила, законодательные акты, определяющие границы изменения технических параметров.

Экономические параметры представлены величиной затрат на производство товара: его ценой реализации и затратами на эксплуатацию товара в процессе потребления – цена потребления. Это расходы на доставку товара, установку, эксплуатацию и техническое обслуживание, ремонт, обучение персонала (если нужно). Цена потребления, как правило, выше цены продажи. Поэтому наиболее конкурентоспособен не тот товар, за который просят минимальную цену на рынке, а тот, у которого

минимальная цена потребления за весь срок его службы у покупателя.

Социально-организационные параметры – это учёт социальной структуры потребителей, национальных особенностей в организации производства, условия продажи, рекламы товара, имидж товара и фирмы, репутация на рынке, отзывы торговых посредников, отзывы потребителей, условия и качество гарантийного и сервисного обслуживания.

Система оценки конкурентоспособности продукции представлена на рисунке 1 (в редакции автора).

Конкурентоспособность продукции и конкурентоспособность фирмы находятся в тесной взаимосвязи: чем выше конкурентоспособность продукции, тем выше конкурентоспособность фирмы, и наоборот. Классическое определение конкурентоспособности организации заключается в её способности осуществлять прибыльную хозяйственную деятельность в условиях конкретного рынка.

Конкурентоспособность организации – это комплексное понятие, дающее относительную характеристику отличий процесса развития данного предприятия от предприятий-конкурентов как по степени удовлетворения конкретной потребности своими товарами/услугами, так и по эффективности производственной деятельности [4]. Это означает, что руководитель предприятия не может сосредоточивать усилия только на одном из конкурентных факторов – они должны учитываться одновременно, с учётом взаимной зависимости и времени.

Многоаспектность конкуренции также проявляется в том, что предприятия могут предвидеть поведение конкурентов, а также реагировать на одну и ту же ситуацию на рынке различным образом.

Конкурентоспособность организации учитывает также умелое маневрирование в рыночном пространстве и во времени, т.е. органи-

Рис. 2. Взаимосвязь потенциала и конкурентоспособности организации, конкурентоспособности продукции и конечных результатов организации [14].



зационные аспекты в сфере реализации, а главное – максимальный учёт требований рынка, конкретных покупателей, основанный на глубоких маркетинговых исследованиях. В процессе маркетингового исследования для оценки конкурентоспособности предприятия пользуются некоторыми численными показателями, которые свидетельствуют о степени устойчивости положения предприятия, способности выпускать продукцию, пользующуюся спросом на рынке и обеспечивающую предприятию получение намеченных стабильных конечных результатов. Предприятие, имеющее более низкие издержки производства, получает большую величину прибыли, что позволяет расширять масштабы производства, повышать его технический уровень, экономическую эффективность и качество продукции, а также совершенствовать систему сбыта. В результате конкурентоспособность такого предприятия и выпускаемой им продукции повышается, что способствует увеличению его доли на

рынке за счёт других предприятий, не имеющих таких финансовых и технических возможностей.

Для того чтобы целенаправленно воздействовать на повышение конкурентоспособности предприятия, необходимо иметь чёткое представление о факторах, определяющих её уровень. Основными, на наш взгляд, факторами, влияющими на конкурентоспособность организации, являются: размер рынка, использование новых технологий, производственные мощности, размеры капитальных вложений, качество и характеристика продукции, цена, быстрое обновление ассортимента выпускаемой продукции, дилерская сеть и возможности распространения, имидж, репутация, отзывы о товаре и фирме.

В современных условиях в России происходит усиление конкуренции, вследствие чего руководители предприятий находятся в постоянном поиске новых (адекватных условиям конкуренции) инструментов управления предприятиями и рычагов повыше-

ния конкурентоспособности. С появлением стратегического планирования и развитием теории конкуренции появился подход к обеспечению конкурентоспособности предприятий, основанный на стратегиях конкуренции [14].

При прогнозировании параметров стратегической конкурентоспособности продукции обязательно должны быть выполнены все работы по стратегическому маркетингу: комплексная диагностика изготовителя, его продукции и основных конкурентов, стратегическая макро- и микро- сегментация рынка, прогнозирование ценностей, потребностей, факторов стратегической конкурентоспособности, разработка нормативов конкурентоспособности продукции для конкретной группы потребителей и организации. На основе результатов работ по стратегическому маркетингу разрабатываются стратегии повышения конкурентоспособности предприятия. Конкурентоспособность продукции является главным исходным фактором увеличения

доли рынка и роста прибыли от её продажи, улучшения экономического положения предприятия и других показателей. Взаимосвязи конкурентоспособности внешней среды (страны, региона, города), предприятия и продукции, потенциала внешней среды и предприятия, рентабельности и устойчивости его функционирования показаны на рисунке 2.

По данной концепции главным в обеспечении конкурентоспособности любых объектов как первого условия достижения высоких конечных результатов (прибыльности, устойчивости, комплексности развития, качества жизни) является повышение качества управления. Качество управления можно повысить путём анализа механизмов действия экономических законов и законов организации, соблюдения научных подходов и принципов, применения совершенных методов и моделей. Исходя из данной концепции конкурентоспособности и принципов управления другими объектами, управление конкурентоспособностью продукции и предприятия можно осуществлять на основе соблюдения следующих принципов [14]:

- анализ механизма действия экономических законов (закон спроса и предложения, закон возвышения потребностей человека, закон эффекта масштаба, закон конкуренции, закон экономии времени, закон убывающей доходности и др.);

- анализ механизма действия законов организации, структур и

процессов (закон композиции для построения дерева целей, закон пропорциональности, синергии, самосохранения, развития и др.);

- соблюдение требований совокупности научных подходов к управлению (прежде всего, системного, комплексного, маркетингового, функционального, поведенческого, структурного, воспроизводственного);

- соблюдения принципов управления различными объектами;

- ориентации на конкретные рынки и потребности;

- применения современных информационных технологий (например, СALS) для системной и комплексной автоматизации управления;
- применения современных методов анализа, прогнозирования, нормирования, оптимизации (например, системного анализа, функционально-стоимостного анализа, динамического программирования);

- ориентации на количественные методы оценки, контроля и оперативного управления конкурентоспособностью;

- экономические и управленческие факторы функционирования организации не должны входить в формулу оценки конкурентоспособности организации, так как управленческие факторы служат условием обеспечения конкурентоспособности, а экономические – результатом управления конкурентоспособностью объекта (при хорошей работе будет повышение конкурентоспособности, при плохой – снижение, что наблюдается сейчас в российской экономике);

- конструкция формул (моделей) для оценки конкурентоспособности объектов должна учитывать весомость входящих в них факторов (показателей, аргументов);

- включаемые в формулу (модель) факторы (показатели) преимущественно должны быть удельными или относительными;

- в системе управления конкурентоспособностью объектов должны быть стратегический маркетинг (первая общая функция), мотивация и регулирование (последняя общая функция, устанавливающая обратную связь потребителей и внешней среды с разработчиками и изготовителями продукции).

Между этими функциями должны быть общие функции по планированию, организации процессов, учёту и контролю выполнения планов и оперативных заданий. Перечисленный набор принципов управления конкурентоспособностью продукции и предприятия является примерным, но без их соблюдения невозможно обеспечить конкурентоспособность. Исходя из конкретной ситуации, организация может дополнить этот набор принципов.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что необходимым фактором-условием конкурентоспособности продукции и организации являются наличие производственных конкурентных преимуществ, цена реализации и потребления, условия реализации продукции, опыт и репутация фирмы на рынке, имидж товара и фирмы.

Литература:

1. Портер, Майкл Э. Конкуренция.: Пер. с англ. М.: Издательский дом "Вильямс", 2003. – 496 с.
2. Политическая экономия. Словарь. – М.: Политиздат, 1983. – 188 с.
3. Ожегов С.И. и Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: -М.: Азбуковник, 2008. – 944 стр.
4. Маркетинг. Словарь / Азоев Г.А., Завьялов П.С., Лозовский А.Ш., Поршев А.Г., Райзберг Б.А. – М.: ОАО "НПО "Экономика", 2000. – 362 с.
5. Рыночная экономика: Словарь. / Под общ. Ред. Г.Я.Кипермана – М.: Республика, 1993. – 524 с.
6. Фатхутдинов Р.А. Кокурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
7. Макконнел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. – М.: Республика, 2005. – 799 с.
8. Маршалл А. Принципы экономической науки, т.1. Пер. с англ. – М.: Издательская группа "Прогресс", 1993 – 26 л.
9. Спиридонов И.А. Международная конкуренция и пути повышения конкурентоспособности экономики России: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 170 с.
10. Кныш М.И. Конкурентные стратегии: – СПб, 2000. – 284 с.
11. Забелин П.В., Моисеева Н.К. Основы стратегического управления.: – М.: Информационно-внедренческий центр "Маркетинг", 2007. – 195 с.
12. Краткий словарь менеджера / Под ред. В.П.Грошева. – М., 2001. – 72 с.
13. Лифиц И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг. – М.: Юрайт-М, 2008. – 224 с.
14. Забелин П.В., Моисеева Н.К. Основы стратегического управления.: – М.: Информационно-внедренческий центр "Маркетинг", 2007. – 195 с.

Д.О. КРЮКОВ, магистр социологии, старший преподаватель кафедры менеджмента НЧОУ ВПО «Национальный открытый институт г. Санкт-Петербург»

D. Krukov, master of sociology, senior lecturer, Department of management NOIR St. Pererburg

Классические и современные концепции научной элиты

The classical and the modern conceptions of the scientific elite

Аннотация: Можно утверждать, что определение понятия «научная элита» продолжает носить дискуссионный характер. Этим термином в своей научной деятельности пользуется часть исследователей. Одновременно с этим другие авторы используют такие категории, как «элита знаний», «научная интеллигенция» и т.д.

В статье рассматриваются классические и современные подходы к интерпретации и определению данного понятия, представленные в виде отдельных концепций и теорий ряда учёных, относящихся как к отечественной, так и к зарубежной научной традициям.

Abstract: It is arguable that the definition of the notion “scientific elite” still has a polemical character. This term is used by some researchers in their scientific activities. All at the same time the others use such categories as “knowledge elite”, “scientific intelligentsia” etc.

The article presents different approaches to the interpretation and identification of this concept, represented in separate constructs and theories of Russian and international scientists.

Ключевые слова: концепция, научная элита, элита знаний, научная интеллигенция.

Key words: conception, scientific elite, knowledge elite, scientific intelligentsia.

Стоит обратить внимание на тот факт, что первые шаги на пути изучения научной элиты были предприняты ещё в XIX столетии. Хронологически данные исследования предшествовали как периоду формирования более или менее целостной концепции элитаризма, так и возникновению социологии науки как самостоятельной дисциплины. Авторами одних из первых работ, посвящённых рассматриваемой проблеме, были Ф. Гальтон и А. Декандоль.

Ф. Гальтон, как исследователь, обладавший оригинальным складом ума и достаточной смелостью, на определённом этапе своей научной деятельности заинтересовался вопросами наследственности. В 1865 году он опубликовал статью «Наследственный талант и характер», в которой высказал предположение о том, что талант, как и остальные свойства людей, носит

наследственный характер: «талант передаётся по наследству в весьма заметной степени..., и целые семьи талантливых людей чаще встречаются, чем такие, где только один человек одарён» [5].

В дальнейшем появилось его произведение «Наследственный гений», в котором данная гипотеза отстаивалась с помощью привлечения обширного массива биографических данных. Исходная информация была заимствована автором из появившегося в Англии справочника «Люди нашего времени», который содержал 2500 имён известных учёных, писателей, художников, актёров. Впоследствии Ф. Гальтон выпустил монографию «Английские люди науки», которая продолжала и развивала выбранное направление исследования. Можно утверждать, что в данном произведении был использован разработанный исследователем уточнённый критерий элит-

ности учёных. В то же время сами термины «элита» и «элитность» не употреблялись.

К указанной совокупности были отнесены некоторые показатели, не вызывающие сомнения, а именно:

1. Членство в Королевском обществе;
2. Руководство кафедрой в университете;
3. Присуждение медали научного общества;
4. Официальная принадлежность к такому обществу;
5. Наличие статуса члена избранного научного клуба академического ранга.

В то же время к отличительным особенностям и характеристикам представителей научной элиты учёных он относил такие критерии, как физическая и умственная энергия выше среднего уровня, наличие отменного здоровья, хорошая память, настойчивость,

практическая деловитость, независимость и целеустремлённость характера. Одной из основных идей его концепции научной элиты являлось предположение о том, что перечисленные качества, как важная составная часть научного таланта, передаются наследственным образом.

Статистическая обработка данных, собранных Гальтоном, позволила ему сделать заключение о том, что численность наиболее одарённых людей на Британских островах составляет 250 на миллион человек, в то время как учёных в составе этой совокупности – от 5 до 10 на миллион человек. Если же рассматривать наиболее значительных и известных среди них, то соотношение будет составлять не более одного на несколько миллионов индивидов.

Одновременно с этим известный французский ботаник Декандоль работал над своим фундаментальным исследованием «История науки и учёных за два столетия», которое было опубликовано в 1872-1873 гг. В основе научно-исследовательской деятельности этого учёного также находилась достаточно солидная и существенная эмпирическая база. Существенной и характерной особенностью рассматриваемой научной работы являлось то, что вводимые её автором в научный оборот материалы относились не к выдающимся людям вообще, а преимущественно к тем, кто имел непосредственное отношение к науке.

Подход Декандоля к выявлению и идентификации представителей высшего уровня научного сообщества, т.е. научной элиты, опирался на такие источники, как списки иностранных академиков и членов-корреспондентов Лондонского королевского общества, Парижской и Берлинской академий наук. Таким образом, исследователю удалось получить достаточно объективную информацию о части элитных учёных, которые на тот период времени составляли

цвет европейской науки. Полученная информация была обобщена с применением статистических методов.

Можно утверждать, что в концепции научной элиты Декандоля одним из основных положений является социо-культурная обусловленность научного творчества, а также присутствует ряд критических замечаний в отношении биопсихологической позиции Гальтона.

Осуществив анализ родственных отношений известных учёных, присутствующих в выборочной совокупности его исследования, а также обладая большей, по сравнению с Гальтоном, репрезентативностью собранных эмпирических данных, он сформулировал вывод: «...суть которого скорее противоположна утверждению о влиянии наследственности в собственном смысле слова... Преобладающее значение имеет влияние воспитания, личного примера, подаваемых советов и т.д.» [9].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что «оба теоретика новаторски, действуя самостоятельно и руководствуясь различными парадигмами, фактически положили начало исследованию научной элиты. Они выработали её критерии и методы её изучения, показали, в частности, важность обращения к статистике, поставили и по-своему решали вопрос о соотношении генетической предрасположенности и импульсов, исходящих от социума, в жизнедеятельности учёных» [3].

В науковедческой литературе обращает на себя внимание тот факт, что именно к усилиям Гальтона и Декандоля восходят как социология науки, так и социальная психология [13].

Изучение проблемного поля, в рамках которого протекала научно-исследовательская деятельность Гальтона и Декандоля, одним из первых продолжил лауреат Нобелевской премии В. Оствальд. Он не только издал немецкий перевод книги Декандоля, но и представил собственную монографию «Ве-

ликие люди», которая была опубликована в 1909 году. В данной работе были изучены жизненные пути как крупнейших химиков – Г. Дэви, Ю. Либиха, Ш. Жерара, так и значительных физиков – М. Фарадея, Р. Майера, Г. Гельмгольца.

Можно сказать, что одной из основных причин, побудивших Оствальда к началу данного исследования, явился волновавший его вопрос, ответ на который он стремился получить. Задача, о которой идёт речь, может быть сформулирована следующим образом: каким способом возможно выявление молодёжи, которая обладает необходимым потенциалом для осуществления полноценной и успешной, а также творческой научной деятельности?

Учёный отстаивал собственную позицию, согласно которой в науку изначально должны идти преимущественно только те молодые люди, для которых исследовательская деятельность представляет смысл жизни. Одновременно с этим Оствальд настаивал, в первую очередь, на необходимости воспитания самостоятельного, независимого, а также критического склада мышления уже в рамках средней, а затем и высшей школы. При этом, к числу характерных особенностей таланта истинного учёного, по его мнению, принадлежит, как правило, достаточно раннее развитие.

В этой связи обращается внимание на тот факт, согласно которому практически все учёные, достигшие значительных результатов в разработке учения об энергии, не преодолели ещё тридцатилетний возрастной рубеж, когда уже были известны их основные идеи. Отличительной чертой в данном случае является наличие способностей к тому, чтобы достаточно рано обнаружить и сформулировать научную проблему, заслуживающую существенных усилий учёного на протяжении многих лет.

В. Оствальд разработал и представил собственный подход к идентификации и классификации научной элиты. Данный исследователь

относил к великим людям учёных в области естественных наук своего времени. Наиболее значимым критерием, позволяющим отнести того или иного учёного к элитной части научного сообщества, по мнению автора рассматриваемого подхода, является наличие оригинальности, самостоятельности и независимости мышления: «Из всех способностей, отличающих исследователя, самая важная – это оригинальность, т.е. способность не только воспринимать и усваивать то, что дано, но и создавать что-нибудь самостоятельное. Оригинальность ... носит по преимуществу характер врождённого или первоначального дарования» [11].

К основным свойствам, характеризующим великих людей, Оствальд также относил не только присутствие самостоятельности мышления, но и способность наблюдать факты и извлекать из них правильные выводы. В своём подходе к классификации представителей элитной части научного сообщества автор выделял два основных типа учёных: романтический и классический.

Следует обратить внимание на то, что для романтического типа учёных является характерным наличие разнообразия и оригинальности достаточно многочисленных быстро следующих одна за другой научных работ. Присутствует также сильное влияние на современников; своеобразное «революционирование» науки. Наибольший эффект достигается в относительно молодых и ещё не устоявшихся науках.

Одновременно с этим для классического типа учёных наиболее свойственным является всестороннее совершенствование и дальнейшее развитие каждой отдельной работы. Их отличительной особенностью является отсутствие общительности и незначительное внимание по отношению к современникам. Основной девиз или кредо представителей этого типа можно сформулировать следующим образом: «Немного, но зрелое».

По мнению ряда исследователей, Оствальду по праву «принадлежат плодотворные, при всей их дискуссионности, представления о роли возраста в науке, о типологии учёных на основе их темперамента и скорости умственных процессов, о научном творчестве и его механизмах, о различных видах научных открытий, о научных школах – вплоть до убеждения в неизбежности возникновения научного самопознания науки» [3].

Автором одного из первых подходов к определению научной элиты является признанный классик элитологии, итальянский экономист и социолог В. Парето. В своей концепции он утверждал, что элита, представляющая собой своеобразную вершину пирамиды общества, условно разделяется на две основные части. Первая из этих частей образует так называемую «правлящую элиту», которая принимает прямое или косвенное участие в процессе управления обществом. Вторая из этих частей, обозначенная как «неуправляющая элита», имеет непосредственное отношение к художественной или научной сфере общества.

Классификацию элит автор рассматриваемого подхода пытался выстроить в зависимости от определённого типа психологических особенностей, так называемых «инстинктов».

1. Инстинкт комбинаций, проявляющийся в склонности индивида собирать, переставлять и комбинировать те или иные объекты. Можно сказать, что в настоящее время данный критерий соответствует наличию у представителя элиты такого востребованного ресурса, как инновационно-реформаторский потенциал.

2. Инстинкт постоянства агрегатов, выражающийся в способности к тому, чтобы поддерживать, удерживать и сохранять вопреки различным воздействиям определённый уклад и порядок, а также свойственную им систему сформировавшихся связей и отношений. Можно утверждать, что содержа-

ние данного типа, в общем и целом, соответствует такому явлению, как консервативная тенденция.

Представители правящей элиты общества, согласно подходу данного исследователя, с преобладающим инстинктом комбинаций обозначены им как «лисы», а с преобладанием инстинкта постоянства агрегатов – «львы». Для экономической или, так называемой бизнес-элиты общества, первый вариант олицетворяют «спекулянты», а второй – «рантье». Если же применить рассматриваемую классификацию к интеллектуальной элите общества, то первый тип будут представлять «верящие оптимисты», а второй – «скептики».

Рассматривая проблему научной элиты общества, Парето сформулировал следующее заключение: «Опыт показывает, что индивид, может как бы разделиться надвое и до некоторой степени освободиться от своих иллюзий, предрассудков и верований, когда берётся за научное исследование». Такой индивид – гений. Отдаваться во власть эмоций, предрассудков – удел заурядных личностей с умеренным талантом [16].

Таким образом, как считает А.Д. Савельев, «связка понятий «гений – элита» замыкается на специфике интеллектуально-абстрактной формализации научной деятельности» [16].

Оригинальную попытку осуществить собственную классификацию представителей научного сообщества предпринял известный канадский учёный – биолог и врач Ганс Селье, которому принадлежит разработка концепции стресса. Основные типы личности учёного он подразделяет на несколько отдельных групп, к каждой из которых относится несколько видов. Первую из таких групп автор данного подхода обозначил как «делатели». К ней относятся такие виды, как «собиратель фактов» и «усовершенствователь». Вторая группа названа им «думатели». К этой группе относятся такие виды, как «книжный червь», «класси-

фикатор», «аналитик» и «синтезатор». Третья группа обозначена как «чувствователи». Она представлена такими видами учёных, как «крупный босс», «хлопотун», «рыбья кровь», «высушенная лабораторная дама», «самолюбователь», «агрессивный спорщик», «первостатейная акула», «святой», «святоша», «добрячок» [19].

Помимо тех неоспоримых достоинств и преимуществ, которые составляют ценность каждого отдельно взятого типа личности учёного, автор классификации обращает внимание на наличие практически у каждого типа учёного тех или иных недостатков, некоторые из которых, в том числе, могут представлять препятствия для полноценного занятия научно-исследовательской деятельностью.

Так, например, к основным недостаткам некоторых среди перечисленных личностных типов относятся либо крайнее самоуничижение, либо эгоцентризм и самовыпячивание, которые нивелируют все остальные мотивы научной деятельности. Согласно мнению Селье, «эти личностные характеристики (независимо от того, хороши они или дурны) оказывают стерилизующее воздействие на творчество, поскольку фокусируют внимание на исследователе, а не на исследовании. И «святой», и «самолюбователь» (если брать две крайности) больше озабочены оценкой своего поведения, чем прогрессом знания» [19].

Автор концепции, если руководствоваться методологией М. Вебера, стремится сконструировать также собственные идеальные типы, модели, описывающие истинных представителей научной элиты.

В рамках концепции Селье сконструирован тип идеального учителя и руководителя, который обозначен как «Фауст».

Основными характеристиками данного типа являются: воодушевление от возможностей исследования, а не от собственных воз-

можностей; уважение к интересам других; удивительная способность к выделению наиболее значимых фактов; острая наблюдательность; отсутствие ослепляющего предубеждения к людям и научным данным; железная самодисциплина; редкая оригинальность и воображение; соединённые со скрупулёзным вниманием к деталям, как в технике лабораторной работы, так и при логическом осмыслении результатов» [19].

Учёному такого типа не страшны возникающие препятствия и неудачи. Вместе с этим его не способен развратить тот успех, которого он достигает, и та слава, которую он обретает. «Рано определившись в жизни, он следует твёрдым курсом, не поддаваясь сомнениям, искушению, страху и даже успеху. Несмотря на беспредельную сложность работы, он остаётся простым и достойным человеком, которого никакая лесь не способна превратить в «важную персону» [19].

Помимо рассмотренного типа, Селье также принадлежит идеальная модель ученика и сотрудника, обозначенная им как «Фамулус».

Можно утверждать, что этот тип «представляет собой совершенное сочетание всех других типов, а кроме того, он олицетворяет собой будущее» [19].

По мнению автора рассматриваемого подхода, «идеальный молодой научный сотрудник отличается от своего учителя и руководителя тем, что мы встречаемся с ним на ранней стадии его научной карьеры, когда он ещё недостаточно зрел и опытен» [19].

Достаточно интересным представляется подход Г. Селье, в рамках которого он пытается определить и упорядочить определённым образом те качества, которые, по его мнению, должны являться характерными для представителей научной элиты. Согласно мнению данного автора, «бесчисленные умственные и физические качества, присущие учёному как таковому, могут быть приблизительно классифицированы по шести важ-

нейшим категориям:

- энтузиазм и настойчивость;
- оригинальность: независимость мышления, воображение, интуиция, одарённость;
- интеллект: логика, память, опыт, способность к концентрации внимания, абстрагированию;
- этика: честность перед самим собой;
- контакт с природой: наблюдательность, технические навыки;
- контакт с людьми: понимание себя и других, совместимость с окружающими людьми, способность организовать группы, убеждать других и прислушиваться к их аргументам» [19].

Если же сформулировать задачу, состоящую в определении одного, наиболее важного критерия или качества, присущего истинному представителю научной элиты, то она просто не подразумевает однозначного и единственного решения.

Так, например, «в рамках, обусловленных научной средой и предметом изучения, успех может в той или в иной степени зависеть от технических навыков учёного, его дара наблюдения или способности взаимодействовать с коллегами» [19].

Одновременно с этим, следует признать тот факт, что вне зависимости от сферы научных интересов или социальных условий непосредственно самой работы учёного, ему в значительной степени необходимо обладать и другими качествами. Селье говорит о том, что «любая попытка расположить эти последние по степени важности бала бы произвольной, но лично для меня не подлежит сомнению, что самым редким даром является оригинальность личности учёного и его мышления» [19].

Расположение на первом месте такого критерия, как энтузиазм, в рамках приведённой выше классификации основополагающих качеств представителя научного сообщества, автор объясняет с той точки зрения, что без необходимой степени мотивации, присущей

научно-исследовательской деятельности, все остальные качества попросту утрачивают своё предназначение. В то же время, если обратиться к практическому опыту, то он свидетельствует о том, что недостаток энтузиазма крайне редко может составить проблему, так как леность в значительной своей степени не присуща среде учёных.

Если же обратиться к рассмотрению такого критерия, как оригинальность, то здесь наблюдается обратная тенденция.

Селье делает заключение о том, что «независимость мышления, инициатива, воображение, интуиция и одарённость – главные проявления оригинальности в науке – являются, несомненно, самыми редкими качествами, характерными для научной элиты» [19].

Автор концепции обращает внимание на тот факт, что представителям научной элиты в значительной степени свойственна тщеславность. Они не равнодушны к признанию и не безразличны к известности, которую им предоставляет достигаемая слава: «внешнее одобрение, выражающееся в разнообразных видах признания и почестей, является важным стимулом для большинства из нас, если не для всех» [19].

В то же время нельзя не признать того, что «эта жажда признания не должна превращаться в главную цель жизни. Ни один подлинный учёный не примет желанного признания ценой превращения в мелкого политика, вся энергия которого до такой степени поглощена «нажиманием на рычаги», что для науки уже не остаётся сил» [19].

Одновременно с этим, истинные представители научного общества, как правило, достаточно разборчивы в отношении того, чьего признания им хотелось бы добиться и за что им хотелось бы стать знаменитыми.

Продолжая рассматриваемую тему, исследователь психологии элитарности Н.С. Пряжников обращает внимание на характерную

особенность представителей научной элиты, согласно которой психология элитного учёного совсем не предполагает стремления к успеху любыми возможными путями. Успех не должен становится конечной целью, непременным результатом. Наоборот, подлинная элитарность учёного, в большей степени, формируется на основе признания в среде посвящённых, значимых для него людей, способных объективно понять и по достоинству оценить. Таким образом, по мнению Н.С. Пряжникова, «стремление к успеху, к тому, чтобы стать лучше, чтобы добиться выдающегося результата и благодаря этому приблизиться к ощущению собственной значимости в обществе и в своём деле, характерное уже не для обывателя, а для творческого человека (например, для настоящего учёного), отличается тем, что оно достаточно избирательное – это не элитарность любыми путями, а элитарность, признание в среде уважаемых, посвящённых, значимых для учёного людей» [14].

Можно утверждать, что в современной науке проблема научной элиты приобретает всё более дискуссионный характер. Это подтверждается, в первую очередь, тем фактом, что ряд исследователей, подразумевая в принципе один и тот же объект изучения, зачастую используют самые различные термины, а именно: «научная элита», «элита знаний», «интеллектуальная элита» и даже «научная интеллигенция». Одновременно с этим ряд авторов при идентификации рассматриваемого объекта используют различные критерии.

Цель данной статьи заключается не только в описании и анализе некоторых сложившихся в настоящее время подходов и концепций научной элиты, но и в попытке определения данного понятия, а также его отличительных особенностей.

Следует признать тот факт, что особенности и критерии признания лучших, значительных, та-

лантливых и выдающихся исследователей, даже гениев в качестве научной элиты общества существенно отличались в различные исторические периоды. Так, например, ростовский исследователь А.В. Кокин обращает внимание на то, что «признание обществом гениальности личности зависит от уровня развития общества. Общество, которое признаёт в личности гения до его смерти, – высокоразвитое общество. Общество, признающее гения после его смерти, – развивающееся общество. Общество, в котором гении не воспринимаются или сознательно предаются забвению, – деградирующее или остановившееся в развитии общество. Гении открывают дорогу развитию. Общество, в зависимости от уровня его готовности выбрать или нет эту дорогу, ограждает себя и личность гениев от случайных флуктуаций. Общество всегда более инерционно, чем личность, в своём выборе, более консервативно» [7].

Таким образом, А.В. Кокин рассматривает гениев в качестве высших носителей накопленного интеллекта, которые появляются вопреки общественному отношению к ним. Исследователь обращает внимание на существование определённой зависимости феномена самоорганизации интеллекта и количества гениев от степени образованности общества, от уровня культуры, условий и потребности технологического прорыва человечества вплоть до ноосферы. Одновременно с этим, он говорит о том, что необходимо отличать сущность творческой личности от личности властных и политических структур. Для второго типа характерным является использование ради достижения собственных целей механизма подавления группы, толпы, общества. Исследователь считает, что при возникновении соответствующих условий и предпосылок даже руководитель научного учреждения может превратиться из творческой личности во властную личность. С точки зре-

ния данного автора, «гении науки и искусства в корне отличаются своими целями, средствами достижения того, на что направлена их деятельность. Диктат и воля здесь неуместны. Гений и интеллектуал обществом и властью признаются вольно или невольно, т.е. добровольно» [7].

Продолжая рассматриваемую тему, А.В. Кокин сравнивает современных учёных и интеллектуалов прошлого, выделяя при этом их характерные особенности. Исследователь считает, что интеллектуалы прошлого являлись преимущественно энциклопедистами. Большую часть среди них составляли разносторонне развитые в области познания окружающего мира люди, опиравшиеся в своей деятельности на ограниченный развитием науки инструментальный познания.

Что касается отличительных особенностей и характеристик современного учёного, то в этом случае исследователь придерживается следующей позиции – «это чаще всего (хотя есть и исключения) не энциклопедист (слишком большой объём знания накоплен человечеством, чтобы вместить его в одном человеке и системе взглядов на мир), а специалист в какой-то отрасли знания, но его конкретные знания деталей картины мира гораздо полнее, чем у энциклопедиста» [7].

А.М. Салмин рассматривает интеллектуальную элиту как теневой alter ego политической элиты в структуре общества. Исследователь справедливо указывает на существование проблемы определения научной элиты, а также выделяет одно из оснований этой проблемы: «Вопрос об определении этой своеобразной элиты обычно осложнён предубеждением – склонностью считать интеллигенцию вообще либо «мозгом нации», либо непременно его метафизической антитезой, при том, что справедливость обеих позиций может быть обстоятельно и, ... убедительно доказана на исторических примерах» [17].

Одновременно с этим можно утверждать, что употребление в данном случае понятия «интеллигенция» как синонима понятия «научная элита» представляется методологически неверным, так как данные категории не являются строго тождественными. Это объясняется тем, что часть научной элиты может относиться к такой социальной общности, как интеллигенция, в то время как часть интеллигенции может совсем не сочетаться с научной элитой.

Достаточно неоднозначным и дискуссионным представляется определение интеллектуальной элиты, сформулированное А.М. Салминым. Исследователь считает, что «под интеллектуальной элитой общества понимается ... организованная совокупность людей, способных в наибольшей степени воздействовать на него, увлекая активных людей, принадлежащих к разным слоям, своими идеями» [17].

Стоит заметить, что подобное определение сводит основное предназначение научной элиты общества всего лишь к формированию и поддержанию в нём определённого дискурса, системы коммуникации, в то время как основные функции научной элиты просто нивелируются.

Значительный интерес представляет подход С.А. Кислицына, Данный исследователь обращает внимание на тот факт, что «в условиях информационной революции интеллигенция обрела свою материально значимую интеллектуальную собственность и включилась в качестве «среднего» класса в социальную структуру общества» [6].

В результате подобной трансформации, по мнению автора, само «понятие «научная интеллигенция», обнимающее векторы науки и нравственности, исключаящее вектор корысти и собственничества, в некоторой мере начало терять свой изначальный смысл» [6].

Таким образом, С.А. Кислицын рассматривает современную научную элиту уже не как по-

нятие, тождественное «научной интеллигенции», а представляет как своеобразную «страту профессиональных научных работников, преподавателей ВУЗов, в которой формируется внутренняя научно-педагогическая иерархия: кандидат наук, доцент, доктор наук, профессор, зав. кафедрой, ректор вуза или директор НИИ, кавалер государственных наград, лауреат национальных премий» [6].

Следовательно, можно говорить о том, что для определения такого понятия, как «научная элита», необходимо задать определённые профессиональные и статусные критерии, т.е., с одной стороны, профессиональная принадлежность к научному полю (сфере деятельности), а с другой стороны, место в его внутренней иерархии, системе статусных координат данного поля.

Одновременно с этим стоит ещё раз обратить внимание на такие понятия, как «научная элита» и «научная интеллигенция» с тем, чтобы попытаться развить мысль исследователя. Представляется, что понятие «научная элита» тесно соприкасается с альтиметрическим подходом, который в качестве основного критерия принадлежности к данной группе рассматривает положение персоны, её место в системе статусных координат. Надо признать, что при идентификации тех или иных персон такой подход необходим, он даёт определённую математическую точность, возможности для измерения, соотношения и сравнения, а также количественной обработки информации с последующим её эмпирическим анализом. Однако многие соглашались, наверное, с тем, что тот или иной количественный критерий не всегда строго соответствует своему качественному содержанию. Поэтому понятия «научная элита» и «научная интеллигенция» будут совпадать только в случае веберовского «идеального типа», а на практике персоны, которых вполне можно отнести к «научной интеллигенции», с точки зрения аль-

тиметрического подхода по ряду критериев могут и не соответствовать «высокому» статусу «научной элиты».

Достаточно важным критерием, подтверждающим отношение к подлинной «научной элите», является выход за рамки национального научного поля, т.е. признание как авторитета, так и приоритета учёного международным научным сообществом.

Так, например, бывший министр образования Б.Г. Салтыков рассматривает подтверждённый мировой уровень достижений учёных в качестве критерия отнесения их к элитному слою [15].

Достаточно большое значение, позволяющее причислить учёного не только к национальной, но и к мировой научной элите, имеет факт присуждения Нобелевской премии.

Методологические основания системного подхода в целях определения и изучения научной элиты применяют О. Жаренова, Н. Кечил, Е. Пахомов. По мнению этих исследователей, «научная элита – сложная система. Все её элементы находятся в формальных и неформальных, явных и скрытых связях между собой. Эта система способна развиваться и обновляться, в известных пределах сама восстанавливать утраченное. Вместе с тем она хрупка, уязвима и выпадение (разрушение) тех или иных элементов может сравнительно легко поставить её на грань распада» [2]. Существенное опасение у данных авторов вызывает современное состояние и дальнейшая судьба научных школ, сложившихся в России, так как именно они способствуют осуществлению и поддержанию процесса профессионального воспроизводства научной элиты. В своём исследовании они обращают пристальное внимание на тот факт, что «существующая в стране система подготовки и продвижения научных кадров не отвечает новым требованиям, выдвигаемым обществом в ходе переоценки ценностей» [2].

Рассматривая вопрос о тех или иных критериях отношения к элите научного сообщества, они придают особое значение таким параметрам, как наличие вклада в мировую науку, научный рейтинг, имеющиеся публикации в престижных, в том числе международных изданиях, индекс цитируемости и т.д.

В своей работе вышеперечисленные исследователи говорят о том, что «действующие социальные и психологические механизмы определения статуса учёных не включают личностных идентификаций с такими неотъемлемыми характеристиками научной элиты, как вклад в мировую науку, научный рейтинг, публикации в престижных, в том числе международных изданиях, цитируемость и т.д.» [2].

При изучении научной элиты методологические основания институционального подхода используют такие исследователи, как В.М. Ломовицкая, Т.А. Петрова и А.С. Фомин. Применение институционального подхода даёт возможность исследовать науку как социальный институт, что позволяет, в свою очередь, не только выявить присущую ей систему стратификации, но и необходимым образом оценить место и роль научных коллективов и отдельных членов научного сообщества.

Стоит обратить внимание на тот факт, что в научном сообществе выделяется вполне определённая страта, которую принято обозначать как научная или интеллектуальная элита. Как считают В.М. Ломовицкая, Т.А. Петрова и А.С. Фомин, научная (интеллектуальная) элита «включает в себя совокупность научных учреждений и отдельных учёных, деятельность которых определяет направление, интенсивность, масштаб и темпы, в конечном счёте, эффективность процессов когнитивной институционализации» [3].

Согласно концепции данных исследователей, «принадлежность к научной элите определяется эффективностью участия научных

коллективов, их лидеров и членов в постановке и решении научных проблем в рамках научных дисциплин, использованием научных результатов в междисциплинарных исследованиях и на практике, определёнными формами участия в управлении и организации научных коллективов разного уровня, а также в подготовке научных кадров» [3].

Подобный подход по ряду аспектов совпадает с концепциями других исследователей, но в целом представляется достаточно обобщённым, «размытым», так как его авторы не задают каких-либо чётких критериев, позволяющих осуществлять ранжирование тех или иных результатов научной деятельности, оценивать вклад отдельно взятого учёного или научного коллектива.

В ряде науковедческих исследований прослеживается подход, согласно которому признаётся существование единой и универсальной шкалы ценности научных результатов [16].

Первый ранг подобной классификации считается наиболее высоким. Он присваивается определённой проблеме и ожидаемому результату в том случае, если этот результат может способствовать открытию новых закономерностей объекта, взятого за основу исследования, а также новых явлений, новых процессов, новых социально-общественных теорий.

В данном случае имеется в виду, что предполагаемый результат либо не имеет аналога в существующей на данный момент времени структуре научного знания, либо представляет совершенно новый подход, парадигму, способ видения и осмысления в исследовании объекта.

Второй ранг данной классификации представляет собой углубление и расширение имеющихся знаний о тех объектах, в процессе изучения которых были получены научные результаты, обладающие первым рангом ценности. По мнению А.Д. Савельева, «содержа-

ние второго ранга – поиск новых свойств и взаимосвязей в ранее открытых законах, явлениях, новых изобретениях и т.п. Если первый ранг означает поиск и открытие нового, то второй ранг – изучение и поиск свойств и характеристик этого нового. По существу, проблема, содержащая искомое научное знание второго ранга, позволяет закончить весь научный цикл в изучаемой проблемной области. В результате решения одной или нескольких проблем второго ранга происходит исчерпание проблемной ситуации; проблема считается решённой» [16].

Третий ранг системы научной ценности охватывает поиск и открытие новых областей применения известных идей и решений, а также расширение сферы использования открытий с учётом как положительных, так и возможных негативных сопутствующих факторов. Можно утверждать, что решение проблем третьего ранга в рамках данной классификации образует, по существу, прединновационную часть полного цикла научных идей. Это объясняется наличием взаимосвязи с исследованием возможностей инноваций полученных научных результатов первого и второго рангов.

А.Д. Савельев считает, что рассмотренная классификация научной проблематики и результатов исследований вполне может способствовать построению системы критериев, характеризующих наличие элитарности тех или иных научных работников. Согласно мнению данного автора, «научный работник может быть отнесён к элитной части научного сообщества, если его творческие научные результаты содержат научные знания первого ранга ценности» [16].

В качестве альтернативного варианта механизма вхождения в научную элиту выступает величина коэффициента предпочтения того научного направления и того объекта исследования, с которыми связана деятельность научного работника.

Таким образом, определённая комбинация вышеперечисленных факторов – наличие в творческом потенциале научного знания и разработок, обладающих первым рангом в рамках системы классификации, а также существенное значение коэффициента согласно шкале предпочтений в структуре науки предоставляет возможность научному работнику к тому, чтобы обладать статусом члена научной элиты.

Согласно позиции Б.М. Фирсова, «в дискуссии о развитии науки и высшего образования в России необходимо учитывать, что речь идёт не просто об одновременных изменениях в той и другой областях, а об их изначальной генетической взаимообусловленности, коалесцентности (coalescence – сращение, соединение), которая, в свою очередь, определяется возможностями воспроизводства научной элиты» [20].

К проблеме идентификации научной элиты как социально-профессиональной общности данный исследователь подходит, основываясь на наличии определённой системы социальных, культурологических, а также социально-психологических критериев.

В рамках концепции Б.М. Фирсова к научной элите общества следует относить учёных и специалистов высшей квалификации, отличающихся творческими достижениями и обладающих необходимыми знаниями, а также научным и жизненным опытом для того, чтобы осуществлять роль наставников новых поколений будущих учёных и исследователей.

Структуру научной элиты автор рассматривает с точки зрения существования трёх её слоёв, обладающих различными характеристиками и параметрами, а соответственно, и степенью эмиграционного потенциала.

Первый слой научной элиты в рамках данной концепции обозначен как постэлита. Можно утверждать, что к представителям данной страты относятся преимущественно

те специалисты, которые к данному моменту времени сумели добиться значительных достижений в науке, и, соответственно, достаточно высокого статуса. В силу различного рода обстоятельств эти учёные уже не создают новых идей и теорий, но заслуженные ранее авторитет и статус позволяют им с полным основанием руководить и направлять усилия молодых коллег. По мнению исследователя, постепенно «потребность в постэлите снижается, хотя её представители эмигрируют сравнительно редко» [20].

Второй слой элитной части научного сообщества обозначается как креативная элита. Как правило, его состав пополняют учёные в возрастном интервале от 25 до 55 лет. Для данной страты в структуре научной элиты характерно наличие наибольших показателей как перехода в другие области научной деятельности, так и эмиграции. Подобные процессы можно объяснить с той точки зрения, что представители данного элитного слоя уже обладают значительным научным потенциалом и при этом ещё относительно молоды. Можно утверждать, что полностью не израсходованный ресурс продуктивного жизненного времени позволяет им проявлять некоторую профессиональную мобильность и маневренность, достаточно легко перестраиваться, приспосабливаться к новым условиям или обстоятельствам, а также пробовать себя в новых направлениях и сферах деятельности. Несмотря на то, что «большая и отнюдь не худшая часть научного сообщества (во всяком случае, академического) осталась на своих рабочих местах» [10], отъезд учёных за границу и вынужденный отказ части из них от профессиональных занятий наукой являются наиболее существенным фактором, от которого зависит дальнейшая судьба данного слоя.

С точки зрения Фирсова, «исследования обнаруживают возникновение «групп надежды» в

элитных слоях научного сообщества, чей вклад в отечественную и мировую науку заметно растёт, но этот рост является «дорасходованием» старых кадровых ресурсов» [20]. Такая тенденция связана с тем, что в своём подавляющем большинстве «группы надежды» состоят из людей старше 50 лет. Одновременно с этим, учёные до 40 лет в наиболее продвинутых стратах креативной элиты составляют всего лишь 2-3%.

Таким образом, наибольшая социальная опасность и последующие риски связываются с таким фактором, как приостановление пополнения третьего слоя элитной части научного сообщества – предэлиты или так называемой эмбриональной элиты. Можно сказать, что данная страта представляет собой необходимый источник как пополнения научной элиты, так и осуществления постепенного процесса ротации научных кадров. К третьему слою принято относить наиболее талантливых и перспективных студентов, аспирантов и молодых докторантов. Описанную ситуацию А. Ракитов охарактеризовал следующим образом: «Если вы вырубите все дубовые деревья, но у вас будет пять мешков желудей, то дубовые рощи не пропадут. Но если у вас не будет ни одного жёлудя, то дубовые леса исчезнут» [15].

Особый интерес вызывает подход к определению и изучению научной элиты венгерского исследователя Пала Тамаша. Под научной элитой общества он понимает элиту знаний (knowledge elite), которая представляет собой сообщество учёных, действующее в области науки, образования, средств массовой информации. Отдельный слой элиты знаний составляют также политические советники и консультанты. По мнению Тамаша, научная элита обладает определёнными профессиональными знаниями и контролирует формирование системы символов, культурных ценностей, мифов, из которых складываются более или

менее согласованные идеологии. Тем самым элита знаний способна на решающим образом влиять как на состояние общественного сознания, так и на возможность его мобилизации для достижения поставленных целей [12].

Представляется, что подход зарубежного исследователя принципиально отличается от отечественных концепций, так как он сфокусирован в первую очередь не на характеристиках и параметрах, присущих научной элите как определённой социальной группе, действующей в рамках своего собственного социального пространства, профессионального поля деятельности, а на тех потенциальных возможностях, которыми она обладает для воздействия на внешнюю среду.

В данном контексте актуальным становится подход таких исследователей, как С.В. Дамберг и В.Е. Семенов, которые подвергают сомнению само тождество научного сообщества и интеллектуальной (научной) элиты: «на уровне обыденного сознания есть представления об элитарности научного сообщества, но эти представления не инвестируются в практику. Если бы такое было, то мы бы могли говорить об особой позиции учёного в публичном пространстве, позиции, обеспечивающей реальное, а не декларируемое признание в публичном пространстве, а не только в пространстве своей профессиональной корпорации. Целесообразно отметить, что элита – это такое сообщество, где каждый её член имеет свой особый и гарантированный доступ к публичному дискурсу и в силу этого элитарен не он сам, а его сообщение. Любое сообщение, когда оно становится новостным событием, то есть начинает само порождать дискурс, может рассматриваться как сообщение элитарное. И человек, способный производить такие сообщения, есть человек элиты» [1].

Это говорит о том, что представители научной элиты способны

успешно использовать свой высокий профессиональный потенциал не только в научной деятельности, но и в социальной сфере. Спектр подобных практик имеет существенный масштаб, он может включать не только аналитику и консультирование, но и разработку управленческих решений, создание идеологий и т.д.

Пал Тамаш подчёркивает значимость элиты знаний в современном обществе. Это объясняется тем, что в настоящее время интеллектуальные элиты играют определяющую роль в общественной и государственной жизни. «Даже если их мандат складывается на основе торга с политиками, knowledge elite всё равно решающим образом влияет на сознание общества и на возможность при необходимости поставить его «под ружьё» – по тому или иному сценарию. Это бывает особенно важно в переходные периоды, когда трудно оценить и прогнозировать структуры интересов, когда на время падает значение классической технико-экономической рациональности, а отдельные личности, группы и движения либо меняют идеологию, либо, напротив, перенасыщаются ею» [12].

При попытке привести рассмотренные подходы и концепции к общему знаменателю и сформулировать некоторое общее или собственное определение научной элиты следует иметь в виду, что при определении научной элиты в составе научного сообщества в основном используют два основных метода, а именно: атрибутивную и экспертную оценку. Атрибутивные методы оценки используют тот или иной набор определённых формализованных признаков (атрибутов), которым должен соответствовать представитель научной элиты. Методы экспертной оценки предполагают привлечение в качестве субъектов оценивания научных результатов специалистов в данной области, способных выступать в качестве экспертов [3]. По своей сути эти

методики предполагают либо оценку на основе количественных параметров, либо качественный подход. При этом можно предположить, что создание единой, универсальной атрибутивной шкалы оценивания является утопичным, если в неё одновременно включить максимальный набор существующих признаков и не производить их комбинаций.

Собственный эмпирический опыт автора в конструировании такой шкалы показал, что в подобном случае эталону оценки будут соответствовать лишь немногие персоны, обладающие одновременно не только максимальным набором возможных признаков, но и самыми высокими показателями по этим признакам. Альтернативным вариантом является сравнение набора признаков и показателей, присущих одной персоне с сочетанием признаков, присущих другой персоне.

Каждый из таких наборов, как правило, имеет отличия, поэтому при оценке разрабатывается шкала для ранжирования.

Методы экспертной оценки предполагают, как было отмечено выше, привлечение в качестве субъектов оценивания экспертов в данной области. Но стоит предположить, что статус элитарности учёного возрастает ещё выше, если он не только известен специалистам из других областей, в том числе смежных, но и сумел получить признание за пределами «профессионального цеха». Таким образом, можно предположить, что представители научной элиты это не просто «лучшие из лучших» в своей сфере, но и те, кто благодаря своим достижениям получил высокий статус и признание в других сферах, в том числе в публичном пространстве и на международном уровне.

Стоит также предположить, что вхождение в ряды научной элиты

может иметь некоторый алгоритм. Его начальные этапы включают достижение присущего каждой персоне индивидуального набора признаков и показателей. Если их суммарный коэффициент достигает того эффекта, когда учёный становится элитарным сначала в рамках своего научного сообщества, а потом и за его пределами, можно говорить о вхождении в научную элиту.

Таким образом, «научная элита» может трактоваться не как элита, относящаяся только к «научному сообществу», а как «элита» вообще, в наиболее широком значении. Слово «научная» не должно ограничивать спектр действия этой элиты только рамками научного пространства. «Элита» должна оставаться элитой, независимо от того, какое сообщество способствовало формированию её членов – научное, культурное, военное или религиозное.

Литература:

1. Дамберг С.В., Семенов В.Е. Исследование элиты как симптом утраты элитарности // Журнал социологии и социальной антропологии. 1999. Том 2. выпуск 2.
2. Жаренова О., Кечил Н., Пахомов Е. Интеллектуальная миграция россиян. Ближнее и дальнее зарубежье. М., 2002.
3. Интеллектуальная элита Санкт-Петербурга. Ч. 1. Кн. 1. СПб.: Изд-во СПб УЭФ, 1993. С. 15.
4. Интеллектуальная элита Санкт-Петербурга. Ч. 2. Кн. 1. СПб.: Изд-во СПб УЭФ, 1994. С. 37.
5. Канаев И.И. Френсис Гальтон. – Л.: Наука, 1972.
6. Кислицын С.А. Научная элита в системе политической власти. М., Изд-во АКИ, 2008.
7. Кокин А.В. Феномен интеллекта. Ростов н/Д; СПб., 2002.
8. Коношенко А.И., Савельев А.Д., Сейдова О.В. Методы выбора тематики научных исследований в вузах. М.: НИИВШ. 1985.
9. Микулинский С.Р., Маркова Л.А., Старостин Б.А. Альфонс Декандоль. – М., Наука, 1973. С. 211.
10. Мирская Е.З. Роль международных взаимодействий в профессиональной деятельности российских учёных // Вестник Российской академии наук. 1997. Т. 67. №4.
11. Оствальд В. Великие люди / Пер. с нем. СПб. 1910.
12. Пал Т. Роль элит в венгерском мягком переходе // Pro et contra. Т. 1. 1996. № 1. URL: <http://www.carnegie.ru/ru/pubs/procontra/55562.htm>.
13. Прайс Д. Малая наука – большая наука. – Наука о науке. – М.: Прогресс. 1966. С. 312.
14. Пряжников Н.С. Психология элитарности. М.; Воронеж. 2000.
15. Ракитов А. Как попасть в четвёрку? // Поиск. №13 (359). 1996. 23-29 марта.
16. Савельев А.Д. Идентификация и формирование научной элиты // Социс. 1995. №2.
17. Салмин А.М. Интеллектуальная элита и политическая власть. // Полития. 1997. №1.
18. Салтыков Б.Г. Мечтать не грех, но лучше остаться реалистом // Поиск. 1994. № 30 (272). 12-18 августа.
19. Селье Г. От мечты к открытию. Как стать учёным. М.: Прогресс, 1987.
20. Фирсов Б.М. Воспроизводство научной элиты [Электрон. Документ] // <http://www.nir.ru/socio/old/scipubl/sj/1firsov.htm>.

Р.В. ШОТТ, аспирант НОИР

В.М. НИКОНОРОВ, кандидат экономических наук, Санкт-Петербургский государственный торгово-экономический университет

R. Schott, PhD student NOIR

V. Nikonorov, candidate of economic Sciences, St. Petersburg state University of trade and Economics

Особенности муниципальной собственности Features of municipal property

Аннотация: В статье исследована сущность муниципальной собственности. Выявлены характерные особенности и функции муниципальной собственности.

Abstract: In article the essence of municipal property is investigated. Characteristics and functions of municipal property are revealed.

Ключевые слова: Муниципальная собственность, муниципалитет, муниципальная казна, экономическая функция, налоговые доходы.

Keywords: Municipal property, municipality, municipal treasury, economic function, tax income.

В соответствии со статьей 8 Конституции Российской Федерации в Российской Федерации признаётся и защищается наряду с другими формами собственности муниципальная собственность. [1]

Статьей 132 Конституции России установлено право органов местного самоуправления самостоятельно управлять муниципальной собственностью.

В соответствии со статьей 215 Гражданского Кодекса Российской Федерации: муниципальной собственностью является – «имущество, принадлежащее на праве собственности городским и сельским поселениям, а также другим муниципальным образованиям».

Характерные особенности муниципальной собственности представлены в таб.1.

Рассмотренные характерные особенности муниципальной собственности позволяют предположить, что наличие муниципальной собственности и её эффективное функционирование, соответственно, обеспечивают успешное существование муниципального образования.

Не в последнюю очередь это объясняется тем, что экономической основой местного самоуправления служит муниципальная собствен-

ность совместно с имуществом, находящимся в государственной собственности и переданным в управление органам местного самоуправления. Вместе с тем нельзя и непомерно преувеличивать роль муниципальной собственности, считая её единственным экономическим фундаментом муниципального образования. Так как согласно статье 61 Федерального закона от 06 октября 2003 г. №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», отсутствие муниципальной собственности на территории муниципального образования не является основанием для упразднения или преобразования муниципального образования либо отказа в образовании нового муниципального образования [2].

Субъектами муниципальной собственности служат городские и сельские поселения, а также другие муниципальные образования. Соответственно, использует в своих интересах муниципальную собственность население, проживающее на территории данных городских и сельских поселений, муниципальных образований. Основой для подобного использования муниципальной собственности является право населения соответствующих городских и сельских

поселений, муниципальных образований на местное самоуправление. Реализуется это право через систему избираемых населением органов местного самоуправления.

Основные элементы муниципальной собственности, в соответствии с Федеральным законом №131-ФЗ, следующие:

- средства местного бюджета;
- муниципальные внебюджетные фонды;
- имущество органов местного самоуправления;
- муниципальные земли и другие природные ресурсы;
- муниципальные предприятия и учреждения,
- муниципальные банки и другие финансово-кредитные организации,
- муниципальные жилищный фонд и нежилые помещения,
- муниципальные учреждения образования, здравоохранения, культуры и спорта,
- другое движимое и недвижимое имущество.

Состав муниципальной собственности можно отобразить следующим рисунком – рис.1.

Статья 9 Конституции России относит к числу возможных объектов муниципальной собственности землю и природные ресурсы. Соответствующий правовой режим му-

Таблица 1. Особенности муниципальной собственности

№	Особенность
1	муниципальная собственность является залогом обеспечения экономических и социальных интересов жителей соответствующего муниципального образования
2	муниципальная собственность аккумулирует в себе специфические экономические отношения между человеком и властью, позволяющие удовлетворять потребности населения муниципального образования в общественных благах
3	муниципальная собственность является разновидностью общественной собственности
4	муниципальная собственность является важнейшим элементом системы жизнеобеспечения конкретного муниципального образования
5	муниципальная собственность обеспечивает социальную защиту населения конкретного муниципального образования

Рис.1. Классификация объектов муниципальной собственности



муниципальных земель определяется Земельным Кодексом Российской Федерации.[3]

Федеральные законы «О недрах» [4], «Об охране окружающей природной среды» [5], Лесной кодекс [6] и Водный кодекс [7] определяют правовой режим других природных ресурсов. Руководствуясь этими законами, органы местного самоуправления имеют право пользования природными ресурсами, а также право на часть платежей за природопользование.

Сущность муниципальной собственности проявляется в её функциях (таб.2).

Экономическая функция муниципальной собственности охватывает три взаимосвязанных процесса:

1. Воспроизводство материальных благ;
2. Воспроизводство нематериальных благ;
3. Воспроизводство населения.

Данная функция позволяет осуществлять воспроизводство материальных и нематериальных благ для удовлетворения потребностей населения. Она обеспечивает конкретному муниципальному образованию определенные, заранее заданные значения основных эко-

номических параметров на базе обособившейся части национального богатства.

К социальным функциям муниципальной собственности следует отнести:

- социальная защита населения;
- охрана окружающей среды;
- рекреационная функция.

Муниципальная собственность обеспечивает социальную защищенность населения при получении им необходимых социальных благ. Объекты муниципальной собственности способствуют выполнению экологической функ-

ции – переработки отходов в целях снижения нагрузки на окружающую среду, а субъекты муниципальной собственности следят за состоянием окружающей среды. Муниципальные власти выступают защитниками «права собственности» граждан на экологически чистую среду проживания, исходя из конкретной ситуации, сложившейся в экологическом комплексе региона, финансовых ресурсов, а также масштабов потребности в продукции предприятий-загрязнителей.

Управленческая функция муниципальной собственности реализуется в следующих процессах:

- управление экономическими процессами;
- управление социальными процессами.

Все три функции взаимодополняют друг друга. Формирование муниципальной собственности и её эффективное функционирование зависит от следующих причин:

- во-первых, от пропорций между её экономической, социальной и управленческой составляющими;
- во-вторых, от сбалансированной структуры по различным группам муниципальной собственности (денежное имущество, материально-вещественное имущество, муниципальные унитарные предприятия);
- в-третьих, от развития инфраструктуры муниципальных образований, обеспечивающей воспроизводство муниципальной собственности.

В настоящее время можно указать следующие факторы, влияющие на формирование и развитие муниципальной собственности:

- 1) процессы приватизации муниципального имущества;
- 2) всё более возрастающая роль органов местного самоуправления в организации владения, распоряжения и использования муниципальной собственностью;
- 3) финансовое обеспечение расходных обязательств муници-

Таблица 2. Функции муниципальной собственности

№	Группа функций	Функции
1	Экономическая	Воспроизводство материальных благ. Воспроизводство нематериальных благ. Воспроизводство населения.
2	Социальная	Социальная защита населения. Охрана окружающей среды. Рекреационная функция.
3	Управленческая	Управление экономическими процессами. Управление социальными процессами.

пальных образований за счет дополнительных источников средств, в частности, средств бюджетов субъектов РФ;

- 4) привлечение новых финансово-экономических отношений для обеспечения социальной защиты населения.

Основная проблема муниципальных образований – это постоянная нехватка средств не только на развитие, но и на текущие нужды. Основными источниками доходов, которыми располагают органы местного самоуправления, являются:

- налоговые доходы;
- неналоговые доходы местных бюджетов;
- доходы от собственной хозяйственной деятельности;
- муниципальный кредит;
- муниципальные ценные бумаги (облигации).

Первая группа источников доходов – это средства, которые государство собирает с населения и предприятий. Здесь можно указать такие налоги, как – земельный налог (100%), налог на имущество физических лиц (100%), единый сельскохозяйственный налог (50%) и т.д. Разумеется, размер налоговых доходов зависит от налогообеспеченности населения и предприятий.

Вторая группа источников доходов местного бюджета включает в себя в частности:

- 1) доходы от использования имущества, находящегося в муниципальной собственности (100%);
- 2) доходы от продажи имущества (кроме акций и иных форм участия в капитале), находящегося

в муниципальной собственности (100%);

- 3) доходы от платных услуг, оказываемых муниципальными казенными учреждениями;

4) часть прибыли муниципальных унитарных предприятий, остающейся после уплаты налогов и иных обязательных платежей, в размерах, определяемых в порядке, установленном муниципальными правовыми актами представительных органов муниципальных образований;

- 5) плата за использование лесов, расположенных на землях, находящихся в муниципальной собственности (100%).

Третья и четвёртая группы напрямую зависят от ресурсов, имеющихся у муниципального образования, и способности муниципальных служб их эффективно использовать.

Пятая группа источников доходов в отличие от банковских кредитов позволяет, как повысить оперативность и эффективность управления, так и снизить стоимость заимствования за счёт привлечения большого числа инвесторов.

Итак, муниципальная собственность является материальной основой исполнения функций, возложенных на органы местного самоуправления Конституцией, законодательством Российской Федерации и субъектов Федерации. Хозяином муниципальной собственности является муниципальное образование как юридическое лицо и субъект гражданского права. Как всякий ответственный собственник муниципалитет фор-

мирует имущественную политику. Цели имущественной политики следующие:

– посредством рационального использования муниципальной собственности обеспечить дальнейший экономический рост введенного муниципального образования;

– достичь экономического роста муниципального образования с наименьшими затратами, т.е. добиться эффективного управления и использования муниципальной собственностью;

– поддерживать работоспособ-

ность муниципального имущества;

– добиваться повышения ликвидности муниципального имущества;

– увеличивать капитализацию муниципального имущества для повышения инвестиционной привлекательности.

На пути формирования и реализации имущественной политики муниципалитета встречаются определенные препятствия:

– отсутствие системы контроля использования муниципального имущества;

– отсутствие критериев эф-

фективного использования муниципальной собственности;

– отсутствие системного подхода к управлению муниципальной собственностью.

В статье проведено исследование сущности и особенностей муниципальной собственности: рассмотрены особенности муниципальной собственности; дана классификация объектов муниципальной собственности; изучены функции муниципальной собственности; обозначены цели управления муниципальной собственностью.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации. – М.: Юридическая литература, 2011.
2. Федеральный Закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06 октября 2003 года №131-ФЗ (действующая редакция от 21.07.2014), ред. от 04/10/2014
3. Федеральный Закон «Земельный кодекс Российской Федерации» от 25 октября 2001 года №136-ФЗ (действующая редакция от 21.07.2014).
4. Федеральный Закон «О недрах» от 21 февраля 1992 года №2395-1 ФЗ (действующая редакция от 28.12.2013).
5. Федеральный Закон «Об охране окружающей природой среды» от 10 января 2002 года №7-ФЗ.
6. Федеральный Закон «Лесной кодекс Российской Федерации» от 4 декабря 2006 года №200-ФЗ (действующая редакция от 21.07.2014).
7. Федеральный Закон «Водный кодекс Российской Федерации» от 3 июня 2006 года №74-ФЗ (действующая редакция от 28.06.2014).

А.В. ФАИЗОВ, кандидат исторических наук, доцент Кафедры социальной работы НОИР
A. Faizov, Ph.D., associate professor of the Department of Social work of the NOIR

К вопросу о роли Конференции как императорского совета при высочайшем дворе To the question about the role of the Conference as the Imperial Council at the Supreme court

Аннотация: В статье рассматривается вопрос о закономерном появлении при императрице высшего учреждения, которое способно было временами заменять Елизавету Петровну как правительницу и давало необходимые импульсы для повышения эффективности высшего властного аппарата

Abstract: The article considers validity of the emergence of highest institution under Empress that was able to replace Elizabeth Petrovna as ruler at times and gave the necessary impetus to improve the efficiency of the higher government units.

Ключевые слова: История Российской империи XVIII в., эпоха дворцовых переворотов, развитие российской монархии, история высших органов власти, царствование императрицы Елизаветы Петровны, Правительствующий Сенат, Кабинет министров, Конференция при высочайшем дворе.

Keywords: History of the Russian Empire in the XVIIIth century, Period of palace coups, the development of the Russian monarchy, the history of the institutions of higher authority, the reign of Empress Elizabeth Petrovna, the Governing Senate, the Cabinet of Ministers, Conference at the Imperial Court.

В ночь на 25 ноября 1741 г. произошел очередной дворцовый переворот, и на Всероссийский престол взошла Елизавета Петровна. Её политическая программа на тот момент состояла в представлении о необходимости возрождения петровских «начал». Эти соображения и стали идеологией её 20-летнего царствования¹. Основные положения этой доктрины отразились уже в именном постановлении от 12 декабря 1741 г.

В этом указе² дочь Петра Великого ставила в вину прежним режимам многочисленные случаи «упущения дел» и «слабости правосудия». Вследствие того, что «порядок в делах правления Государственного внутренних дел отменён во всё от того, как было при Отце Нашем...». Главными виновниками разрушения петров-

ского порядка объявлялись Верховный тайный совет и Кабинет министров, которые определялись как порождения фаворитов и временщиков. Средство разрешения накопившихся проблем виделось законодательницей в максимально полном восстановлении управленческой организации, созданной Петром I, и, прежде всего, в воскрешении полновластия Сената.

В основу деятельности Сената вновь были положены соответствующие указы и регламенты Петра I, которые новая императрица предписала «накрепчайшее содержать». Одновременно был воссоздан Кабинет Е.И.В., – личная канцелярия правительницы, – который существовал при «Государе Отце Нашем». Внешнеполитические дела были поручены канцлеру князю А. Черкасскому, вице-канцлеру А. Бестужеву-Рюмину и

тайному советнику фон Бреверну. Но «важные дела» они должны были обсуждать в «конференциях» с адмиралом графом Головкиным и обер-штальмейстером князем Куракиным. Подобный совет по внешнеполитическим вопросам также существовал при Петре I³. Этот орган при Елизавете Петровне, как и при её отце, не имел чёткой организации и не был скоординирован с другими высшими и центральными учреждениями. Все члены этой периодически собираемой высшей инстанции, как и при первом императоре, были сенаторами.

Наряду с этим указ от 12 декабря 1741 г. устанавливал на прочных юридических основаниях институт прокуратуры. Вскоре при Сенате была восстановлена и должность генерал-рекётмейстера⁴.

Итак, всё высшее управление (за исключением внешнеполити-

¹ Анисимов Е.В. Россия в середине XVIII в.: Борьба за наследие Петра. М., 1986. С. 43.

² Полное собрание законов Российской империи. Собрание первое (далее – ПСЗ). СПб., 1830. Т. XI. № 8480.

³ Там же. Т. VI. № 3518.

⁴ Градовский А.Д. Собрание сочинений. Т. 1. С. 194.

ческих вопросов) вновь целиком было передано Правительствующему Сенату, который, однако, не был ближайшим и доверенным учреждением императрицы. Существовавшие прежде Верховный тайный совет и Кабинет министров представлялись как воплощения произвола прежних сильных «персон». Новое правительство официально отрицало необходимость в деятельности этих государственных учреждений и предполагало активнейшее участие монархини в высшем управлении. Тем не менее, на практике Елизавета Петровна, видимо, не собиралась отказываться от функционирования императорских советов, которые стали действовать вскоре после её прихода к власти, а 1756 г. были легализованы в виде Конференции при высочайшем дворе.

Цель статьи – выявить отдельные аспекты полномочий Конференции при высочайшем дворе как высшего совещательного и правительственного учреждения и установить некоторые перспективы их развития.

В первый же день после переворота 25 ноября 1741 г. при императрице было организовано временное учреждение – «Собрание господ министров и генералитета» из 11 человек. Оно сформировало 2 манифеста о восшествии императрицы, а также рассматривало текущие государственные дела: военные вопросы, осуществляло следствия и суд над опальными вельможами, определяло деятельность Сената⁵. «Совет 11-ти», как называли его иностранные дипломаты, обеспечил непрерывность в функционировании государственного механизма, стал организу-

ющей инстанцией, разработал программу реформ в государственном аппарате и управлении. «Собрание» решало вопрос императрицы о том, следует ли сохранить существовавший ранее Кабинет министров или нет. Оно высказалось против этого, а вопросы, которые ранее решались этим органом, посоветовало передать в личное рассмотрение Елизаветы Петровны.

Основные итоги работы «Совета 11-ти» были выражены в указе от 12 декабря 1741 г., которым автоматически этот чрезвычайный орган был ликвидирован, а его состав практически целиком был назначен в Сенат. Важно, что этим указом была создана специальная Конференция по иностранным делам, которая не имела никакого официального статуса⁶. Кроме того, при явно недостаточной правительственной активности императрицы (связь с которой нередко устанавливалась высшими чиновниками через кабинет-секретаря, её личных адъютантов и др.)⁷ была необходима в высшем учреждении, которое было бы полномочно координировать внутривнутриполитические и внешнеполитические дела. По слухам уже в 1742 г., как сообщал посланник Пецольт, Лесток и Брюмер создали проект учреждения, напоминавшего Верховный тайный совет. Этому органу должны были подчиняться и Сенат, и Коллегия иностранных дел⁸. В то же время Д'Аллион отмечал потребность в личном совете (из 3-4 человек), который бы помогал императрице рассматривать и решать важные государственные вопросы⁹. Тем не менее в начале царствования Елизавета созывала «конференции» или «консилиу-

мы» довольно редко¹⁰. В середине 1740-х гг. функционирование негласного императорского совета, по-видимому, стало более регулярным. Причём императрица созывала «конференции» с более широким составом, чем тот, что был установлен указом от 12 декабря 1741 г. Так, 28 сентября 1745 г. лорд Г. Хиндфорд в донесении отметил, что при дворе императрицы собирался «великий совет». 1 октября того же года иностранный дипломат в своей депеше указал уже поименный состав данного «великого совета». В него входили фельдмаршал Долгорукий, фельдмаршал Ласси, канцлер граф Бестужев, генералы Ушаков и Румянцев, князь Куракин, а также секретарь Неплюев¹¹. Всё это действительно наиболее приближенные к Елизавете лица, в преданности которых она не сомневалась. Императрица лично присутствовала на заседаниях советов. Важно, что совещания императрицы первой половины 1740-х гг. были секретными: некоторые сообщения запрещалось разглашать под страхом смертной казни¹². Собрания имели установленный порядок сбора письменных мнений «министров» по тому или иному вопросу, далее следовало общее обсуждение каждого из них, в итоге самодержица делала свое заключение. Ход заседаний фиксировался в протоколах¹³. Имеются также свидетельства того, что «консилиумы» 4 раза собирались и в течение 1746 г. В 1747 г. было одно полное заседание¹⁴.

Вообще в этом «совете» или «конференции» решались важнейшие вопросы внешней политики, хотя не исключено, что в особых

⁵ Сенатский архив. Т. V. СПб., 1891. С. 301-320.

⁶ ПСЗ. Т. XI. № 8480.

⁷ Пресняков А.Е. Правительствующий Сенат в царствование Елизаветы Петровны // История Сената за 200 лет. Т. 2. СПб., 1911. С. 41-43.

⁸ Сборник императорского русского исторического общества (далее – СИРИО). Т. VI. С. 457.

⁹ СИРИО. Т. С. С. 483.

¹⁰ Щеглов В.Г. Государственный совет в России в особенности в царствование императора Александра Первого. Т. 1. Ярославль, 1892. С. 642.

¹¹ СИРИО. Т. С. С. 339, 341.

¹² Там же. С. 396.

¹³ Там же. С. 342.

¹⁴ Архив князя Воронцова. Кн. VII. М., 1875. С. 9, 80, 112-115, 202-206, 236-244.

случаях императрица советовалась с сановниками и по внутренним проблемам.

Однако в 1747 г. Елизавета отвергла записку А.П. Бестужева-Рюмина, который, подытожив опыт работы совещаний предыдущих годов, предлагал для «облегчения правления» и для «пользы самодержавной империи... Кабинет из верных и надёжных подданных сочинить»¹⁵. Это, естественно, не означало того, что Елизавета Петровна была по существу против системы высшего государственного управления 1730-х гг. Скорее императрица, исходя из соображений, продиктованных её официальной доктриной: постоянное провозглашение приверженности Петру I не позволяло ей называть вещи своими именами. Бестужев же, по мнению С.М. Соловьева, стремился создать новый независимый от Сената легальный управленческий центр для того, чтобы ослабить влияние своих врагов-сенаторов (П.А. Румянцева, генерал-прокурора Н.Ю. Трубецкого и П.И. Шувалова), которые, войдя в состав Конференции, были бы на виду у канцлера и потому лишились бы «великой выгоды действовать против него без него»¹⁶. И собрания оставались неофициальными на протяжении 1747-1755 гг.¹⁷

В январе 1756 г. А.П. Бестужев-Рюмин вновь подал императрице записку, в которой, ссылаясь на «важность обстоятельств» (нарастание внешнеполитических противоречий, которые затем привели к Семилетней войне), настаивал на учреждении «чрезвычайного собрания, которое бы ведало

дела политики и войны». В марте того же года, когда Елизавета повелела Коллегии иностранных дел подать ей мнение относительно англо-прусского союза, Бестужев написал в ответ новую записку, где возвращался к вопросу «о надобности и пользе» формирования «некоторой особой из доверенных персон комиссии, которая бы под единым руководством Ея Императорского Величества поручаемое ей отправляла». Далее в тексте канцлер указывал, «Тайный военный совет» должен быть создан «не только для нынешнего времени, но и навсегда...»¹⁸. Бестужев отмечал, что этот совет займется разбором сложной внешнеполитической обстановки и приведёт в полную готовность войска. Тот факт, что России предстояла война, способствовал учреждению специального высшего органа, например, потому что Сенат в годы русско-шведской войны 1741-1743 гг., решая военные и финансовые вопросы, проявил себя не лучшим образом. И на этот раз императрица Елизавета согласилась со своим канцлером, но в несколько сглаженной форме. Канцлер составил также проекты указа инструкции «тайному военному совету» и манифест об его учреждении¹⁹, но государыня ограничилась постановлением об учреждении особой Конференции при высочайшем дворе «для произведения с лучшим успехом и порядком весьма важных дел и скорейшего исполнения Ея императорских великих повелений»²⁰. Сам акт её формального учреждения был весьма своеобразным. 14 марта в протоколе заседания очередного неофициального «кон-

силиума» было отмечено указание самодержицы впредь собираться на такие совещания регулярно в определённые дни и при постоянном составе участников²¹. Протокол этот после его «апробации» Елизаветой Петровной и стал учредительным постановлением. Полномочия. Порядок функционирования и особенности организации формально установлены не были и определялись самими «министрами» по ходу деятельности. Состав нового органа насчитывал 5-10 человек, из них только трое входили в Конференцию в течение всего царствования. Наибольшим влиянием пользовались А.П. Бестужев-Рюмин, М.И. Воронцов, Н.Ю. Трубецкой и П.И. Шувалов. Во главе канцелярии (из 12 человек) находился конференц-секретарь Д.В. Волков, который являлся «стержнем всей работы учреждения»²².

Одновременно с официальным появлением Конференции (в октябре 1756 г.), что впрочем, было простым совпадением, генерал-рекетмейстеру было поручено принимать челобитные на неправильные решения не только гетмана, но и Сената²³. Это распоряжение закладывало зёрна будущего усиления только что сформированного учреждения. 15 апреля 1757 г. был издан сенатский указ для всех центральных и местных учреждений: под угрозой штрафа «наискорее» исполнять рескрипты Конференции и рапортовать об исполнении Сенату²⁴.

Итак, официальное учреждение Конференции произошло только в 1756 г., когда приближение крупного внешнеполитического кон-

¹⁵ Цит. по: Соловьев С.М. История России с древнейших времен. М., 1963-1965. Т. 22. С. 456.

¹⁶ Там же. Т.24. С. 457, 321.

¹⁷ Архив князя Воронцова. Кн. VII. С. 256, 262, 264, 274, 287, 297, 309, 319, 326, 333, 344, 345; Кн. III. М., 1871. С. 333-372.

¹⁸ Архив князя Воронцова. Кн. III. С. 356-367; Проект указа Конференции и манифеста о её образовании, хранящихся в Московском Главном Архиве министерства иностранных дел // Даневский П.Н. История образования государственного совета в России. СПб., 1859. С. 6-9.

¹⁹ Архив князя Воронцова. Кн. III. С. 697-698.

²⁰ Цит. по: Соловьев С.М. Указ. соч. Т. 24. С. 321-322.

²¹ СИРИО. Т. СXXXVI. С. 1-2.

²² Наумов В.П. Организация и внутривластная деятельность Конференции при высочайшем дворе (1756-1762 гг.). Автореф. дис. к.и.н. М., 1991. С. 11-12.

²³ ПСЗ. Т. XIV. № 10577, 10616.

²⁴ ПСЗ. Т. XV. № 10720.

фликта настоятельно потребовало объединить руководство сухопутными и морскими вооруженными силами, а также обеспечение войск необходимыми ресурсами в одном оперативном государственном органе. В противном случае российский главнокомандующий, запросив правительственные резолюции, должен был подолгу дожидаться результатов переписки между тремя первыми коллегиями и Сенатом.

К тому моменту, когда члены Конференции (А.П. Бестужев-Рюмин, М.П. Бестужев-Рюмин, Н.Ю. Трубецкой, А.Б. Бутурлин, М.И. Воронцов, М.М. Голицын, С.Ф. Апраксин, А.И. Шувалов, П.И. Шувалов и великий князь Петр Федорович²⁵) были собраны на при высочайшем дворе, для её функционирования было всё готово. Имелось постоянное место собраний («конференц-камера»), выработанный формуляр протоколов и процедура их закрепления членами, а также председательствование в собрании императрицы. Впрочем, присутствия государыни были довольно редкими и реальными руководителями учреждения были сначала А.П. Бестужев-Рюмин, а затем М.И. Воронцов. Интересно, что в

первых протоколах Конференции этот государственный орган именуется различно: «конференцией», «собранием», «собранными в Совет персонами»²⁶.

Многогранность военных и внешнеполитических проблем способствовала расширению компетенции высшего органа. Практически сразу конференц-министры стали рассматривать вопросы, связанные с финансами и монетным делом, внешней торговлей, а затем и приглашением ремесленников из-за границы²⁷. Это существенно нарушало управленческую практику Сената. Например, в отношении приоритетов финансовых затрат. С началом Семилетней войны (1756-1761 гг.) резко возросшие расходы на армию расстроили хрупкое равновесие в финансовой системе, достигнутое благодаря реформам П.И. Шувалова²⁸. Медлительность сенатского делопроизводства не позволяла оперативно находить источники финансирования. Это и вынуждало Конференцию вмешиваться, однако при этом она заставляла Сенат удовлетворять её финансовые запросы средствами, назначенными для других нужд.

Рассмотрение финансовых и торговых проблем естественно выводило внешнеполитиче-

ский орган на вопросы внутреннего управления. Например, Конференц-министры обратились к вопросу о секуляризации церковных имуществ²⁹. Вместе с тем, члены высшего органа занимались и другими делами. Они вели следствия и допросы по делу А.П. Бестужева-Рюмина³⁰. Они же рассуждали о необходимости поставить под собственный надзор издание академической газеты³¹. 26 октября 1760 г. Конференция утвердила проект памятника Петру I. В апреле 1761 г. в присутствии императрицы высший орган рассматривал вопрос об оказании помощи детям А.К. Нартова после смерти отца. В феврале 1761 г. Конференция занималась организацией поездки в Тобольск французского астронома Ш. Д'Оттоша для наблюдения «прохождения Венеры между Солнцем и Землей». Вместе с тем, она выполняла и разнообразные повеления Елизаветы Петровны придворного характера³².

Однако Конференция издавала в указанных сферах не столько указы законодательного характера, сколько распоряжения. Первое время после создания Конференция сообщалась «экстрактами» из своих протоколов как с коллегия-

²⁵ Архив князя Воронцова. Т. III. С. 697-698.

²⁶ Сборник императорского русского исторического общества. Т. СXXXVI.

²⁷ Опись высочайшим указам и повелениям... Т. 3. о торговле: №№ 10706, 10709, 10710, 10743, 10817, 10821, 10861, 10869, 10870, 10871, 10889, 10895 и др.

о промышленности: №№ 11115, 11477

о финансах: №№ 10712, 10731, 10788, 10797, 10808, 10897, 10935, 11029, 11037, 11066

о иностр. ремесленниках: №№ 10905, 10917, 11137

о таможах и откупах: №№ 10976, 11152, 11499, 11566, 11683, 11737

о переводе в Моск. Сенат. Контору неск. Сенаторов для ускорения решения апелляционных дел: №№ 11815

вопрос о рем. цехах: №№ 11724.

о монастырях, отставных офицерах, о Синоде: №№ 10924, 11139

о рассмотрении в Сенате вопроса об учреждении гос. лотереи: № 11461

ПСЗ. Т. XV. № 10863, 11153, 11180; Пресняков А.Е. Указ. соч. С. 116-124.

²⁸ Об этом достаточно красноречиво свидетельствует обет, данный Елизаветой в 1760 г. в том, что она «будет упорно продолжать войну, если бы даже принуждена была продать половину своего платья и бриллиантов» (Соловьев С.М. Указ. соч. Т. 24. С. 579; о росте военных расходов см. Соловьев С.М. Указ. соч. Т. 24-25.).

Характерно, что в начале июня 1760 г. ставший уже генерал-кригс-комиссаром Я.П. Шаховской докладывал в Конференцию, что если его учреждению не вернут долга другие государственные органы, который «простирается более чем на 5 млн. руб.», и если не будут собраны недоимки, то он не сможет отправить в армию требуемую сумму полностью. Кроме того, Шаховской отмечал, что военные «удовольствованы» жалованьем только за январь и февраль, а «за остальные два месяца генварьской трети удовольствовать уже не из чего» (Шаховской Я.П. Указ. соч. С. 99-105).

О финансовом положении страны – см. также: Троицкий С.М. Финансовая политика русского абсолютизма во второй половине XVII и XVIII вв. С. 308; о шуваловских реформах см.: Анисимов Е.В. Россия в середине XVIII в. С. 54-58.

²⁹ Комисаренко А. И. Русский абсолютизм и духовенство в XVIII в.: (Очерки истории секуляризационной реформы 1764 г.). М., 1990. С. 107-108.

³⁰ Наумов В.П. Указ. соч. С. 20-21.

³¹ Архив князя Воронцова. Кн. III. С. 504-508.

³² Наумов В.П. Указ. соч. С. 20-21.

ми и канцеляриями, так и с Сенатом и Синодом. Тем самым формально она имела статус, равный как центральному, так и высшим учреждениям. При этом она имела право давать «резюльюции к исполнению» любой государственной структуре. Это противоречие было устранено указом императрицы Елизаветы от 5 октября 1756 г. Теперь Конференция как высший орган власти присылала «экстракты» из своих протоколов только Сенату и Синоду, а коллегиям, Главному кривгс-комиссариату, Монетной канцелярии и т.д. стала отправлять распорядительные рескрипты³³. При её посредничестве неоднократно в форме «экстрактов» объявлялись именные указы³⁴. Сам факт того, что её заседания могла посещать императрица, создавал для высшего органа возможность объявления высочайшей воли другим учреждениям. И действительно одной из основных задач высшего органа стала реализация высочайших повелений, которые объявлялись на заседаниях наиболее влиятельные «министры»³⁵. Указания императрицы фиксировались в протоколе, а затем сообщались Сенату в форме «экстрактов». Поэтому даже в случае самостоятельного решения вопросов, связанных с внутренним управлением (например, финансовые задачи), Конференция предписывала Сенату (например, таким формулами: «рекомендуется», «наисильнейше рекомендуется») рассмотреть то или иное дело или сделать определённое распоряжение³⁶. «Правительствующий» орган, по сути дела, выступал здесь как передаточное звено, через которое передавались центральному и местным учреждениям поручения и прика-

зы военно-внешнеполитического высшего учреждения. Специфика отношений Сената и Конференции заключалась в том, что около половины сенаторов являлись вместе с тем и конференц-министрами. Следовательно, между двумя учреждениями не могло быть серьёзных противоречий. В то же время Сенат, выполняя свои обязанности, содействия Конференции не получал. Так, например, императрица требовала от Сената прекратить усилившиеся в стране грабежи и разбойничество. Но сенаторы не имели право приказать Военной коллегии выделить для этого полки без особого разрешения Конференции при высочайшем дворе, которая, как правило, отвечала, что не имеет свободных воинских формирований³⁷.

Сенаторы неоднократно делали свои «всепопданнейшие» доклады в Конференции и высочайшие резолюции нередко сообщались конференц-министрам, Сенат мог обращаться в Конференцию за разрешением недоразумений и затруднений, военно-внешнеполитический орган временами предлагал своё толкование закона применительно к частному случаю. Кроме того, по докладу Конференции императрица назначала жалование генерал-прокурору (1760 г.), по представлению конференц-министров Елизавета Петровна пополняла состав Сената, с ними же самодержица обсуждала необходимость и направления его реорганизации.³⁸

Интересен в этом смысле проект указа, составленный в Конференции в ответ на запрос Сената как ему поступать с устными (иногда противоречивыми) именными указами, поступавшими в него раз-

личными способами. В нём предусматривался запрет на исполнение тех устных указов, которые противоречили существующим письменным. Проект затрагивал и полномочия Конференции. Отмечалось, что императрица нередко в высшем органе устно объявляла свои повеления «не токмо по политическим и военным делам, но и по другим, сопряженным с оными». Поэтому Сенату предписывалось исполнять именные указы, исходившие из Конференции за подписью всех её членов, как «собственноручные» постановления императрицы³⁹. Установлению такого порядка могла способствовать нечёткость компетенции Конференции и близость к верховной власти. Поэтому если формально этот проект указа утверждён не был, то фактически Конференция этой практикой пользовалась. В период с марта 1756 г. по декабрь 1761 г. она утвердила 48 именных указов, тогда как постановлений за подписью Елизаветы Петровны было вдвое меньше и по характеру они являлись менее значительными⁴⁰.

Примечательно, что, сообщаясь с Синодом, Конференция пыталась делать ему распоряжения, представляя «экстракты» из своих протоколов тождественными именным указам. Синод с этим был не согласен, доказывал свое равное по отношению к новому учреждению положение и был юридически совершенно прав⁴¹. Формально эти недоразумения урегулированы не были.

Важен факт конфликта, который возник у Конференции с Сенатом по вопросу об увеличении денежных поступлений с Лифляндии, Эстляндии и Финляндии. В

³³ СИРИО. Т. СХХХVI. С. 308; ПСЗ. Т. XIV. № 10621.

³⁴ Пресняков А.Е. Указ. соч. С. 45.

³⁵ Наумов В.П. Указ. соч. С. 12.

³⁶ Пресняков А.Е. Указ. соч. С. 97-98, 124-125.

³⁷ Пресняков А.Е. Указ. соч. С. 114-115; ПСЗ. Т. XV. № 11001.

³⁸ Пресняков А.Е. Указ. соч. С. 126.

³⁹ Пресняков А.Е. Указ. соч. С. 46.

⁴⁰ Наумов В.П. Указ. соч. С. 13-14.

⁴¹ Пресняков А.Е. Указ. соч. С. 109.

1760 г. Сенат получил «экстракт» из протокола Конференции, в котором содержался запрос о том, каков был размер податей в этих областях в то время, когда они принадлежали Швеции, и сколько с них получала «теперь» российская казна. Причём конференц-министры требовали, чтобы Сенат, изучив это дело и составив своё «мнение», прислал его в Конференцию. Сенат ответил Конференции «экстрактом» из своего протокола, что данные материалы уже собраны и сенаторами рассмотрены, но решение пока не состоялось. В заключении члены «Правительствующего» учреждения заявили, что Сенат «яко первое государственное место, кроме Ея Императорского Величества, не обязан никому свои мнения подавать», тем более что конференц-министры – сами сенаторы, а потому и дело это следует решать в Сенате⁴².

Вполне возможно, что Конференции просто не хватило времени, для того чтобы превратиться в учреждение подобное Верховному тайному совету или Кабинету министров. Своеобразным показателем преемственности между Кабинетом министров и Конференцией при высочайшем дворе выступает то, что и в тот и в другой орган входил А.П. Бестужев-Рюмин, как в свое время А.И. Остерман связал собой Верховный тайный совет и Кабинет министров. Близость нового органа к этим высшим учреждениям отмечалась и Б.Х. Минихом. По его словам, императрица пошла в 1756 г. на создание нового высшего совета, «чувствуя, что её физические и нравственные силы

слабеют». «Совет, названный Конференцией», по мнению фельд-маршала, «стоял выше Сената» и должен был вновь «пополнить пустоту, существующую во вред государству...»⁴³. Следовательно, схожесть и закономерность появления этих трёх инстанций была подмечена уже современниками.

Но совершенно уравнивать значение елизаветинской Конференции и её предшественников не представляется возможным. Если императорский совет Елизаветы Петровны и стоит в одном ряду с Верховным тайным советом и Кабинетом министров по положению в системе власти, то уровень властных полномочий Конференции никогда не был таким, как у её предтеч. Она оставалась, прежде всего, совещательным органом для быстрого принятия решений в ситуации военного времени, в основном касаясь иностранных дел⁴⁴, и на значении Сената учреждение Конференции отразилось мало. Обе попытки А.П. Бестужева-Рюмина поставить Конференцию во главе управления и в частности подчинить ей Сенат не удалось вследствие упорного сопротивления императрицы⁴⁵. Отвергнут был и написанный конференц-секретарем Д.В. Волковым в 1761 г. проект программы активной экономической политики. Автор проекта предложил следующую схему принятия важнейших постановлений: в соответствующей коллегии разрабатывалось «мнение к решению», которое рассматривалось в Сенате и с соответствующим заключением передавалось в Конференцию для вынесения оконча-

тельного решения. Потребность в таком порядке рассмотрения дел определялась необходимостью для страны в активной и системной экономической политике⁴⁶. Елизавета не одобрила этих предложений, так как она, по-видимому, опасалась уподобления Конференции одиозным, в свете её пропаганды, Верховному тайному совету и Кабинету, и оставалась верна официально декларированному полновластью Сената. Но в записках современников также можно найти подтверждения того, что роль елизаветинской Конференции имела тенденцию возрастать. Например, Я.П. Шаховской, который с 1760 г. сам принимал в ней участие, отмечал, что господам конференц-министрам «столько ...власти не дано было, сколько они употребляли», посылая во все присутственные места «именем императрицы указы». В Конференции решались, по свидетельству Я.П. Шаховского, «даже разные внутренние государственные дела вплоть до распределения откупов и подрядов, производства в чины, передачи в заем казенных финансовых средств». Он утверждал также, что Елизавета Петровна предписала исполнять как именны указы рескрипты конференции, «кои всеми конференц-министрами подписаны будут»⁴⁷. Вошедший в состав императорского совета, Шаховской являлся в то же время генерал-прокурором Сената и если по делу, подлежащему его ведению не оказывалось соответствующего официального постановления, и оно решалось конференц-министрами «по своим рассудкам», то, как он полагал,

⁴² Сенатский архив. Т. XI. СПб., 1904. С. 481-482.

⁴³ Миних Б.Х. Очерк управления Российской империей // Перевороты и войны. М., 1997. (История России и Дома Романовых в мемуарах современников. XVII-XX вв.). С. 314.

⁴⁴ СИРИО. Т. СХХХVI.

Опись высочайшим указам и повелениям, хранящимся в Санкт-Петербургском сенатском архиве за XVIII век. / Сост. П. Баранов. Т. 3. СПб., 1878. № 10639, 10640, 10644, 10693, 10695, 10711, 10714, 10744, 10752, 10763, 10774, 10788 и мн. др.; Архив князя Воронцова. Кн. VII. С. 354-366.

⁴⁵ Латкин В.Н. Указ. соч. С. 329.

⁴⁶ Пресняков А.Е. Указ. соч. С. 33-34.

Кроме того, не были удовлетворены и прошения Конференции и Сената об увеличении их полномочий путем предоставления им возможности самостоятельно назначать чиновников на гражданские должности: первой – до статского советника включительно, а второму – в канцелярии, коллегии и губернии, утверждая высочайшей резолюцией лишь губернаторов и президентов коллегий. (Каменский А.Б. От Петра I до Павла I: Реформы в России XVIII века (опыт целостного анализа). М., 1999. С. 301.). Такая позиция императрицы, видимо, была обусловлена ее нежеланием делиться властью с кем бы то ни было.

⁴⁷ Шаховской Я.П. Указ. соч. С. 81, 147.

генерал-прокурор должен был спорить, отстаивая свое мнение. Однако, – как вспоминал обиженный Я.П. Шаховской, – конференц-секретарь Д.В. Волков «учливой улыбкой представил» ему, что в Конференции нет такого обычая, «чтоб такие как Вы изволите говорить, по делам справки делать, а по большей части господа-министры решат по рассуждению своему»⁴⁸.

Факты конфликтов Конференции и Сената, конференц-министров и генерал-прокурора подтверждают предположение о том, что Конференция приблизительно к 1760 г. предпринимала попытки вмешательства в сферу компетенции Правительствующего учреждения. А сообщение Я.П. Шаховского, человека вполне осведомленного, о том, что Елизавета приравнивала рескрипты Конференции к своим указам, как и подобные распоряжения в предшествующие царствования⁴⁹, свидетельствует об открытии широких возможностей для развития значимости высшего органа власти.

Наряду с усугублением финансовой ситуации в государстве и возрастанием в силу этого необходимости в более оперативном (чем в Сенате) принятии решений, которые бы способствовали пополнению казны; переориентации Конференции при высочайшем дворе на внутригосударственные проблемы содействовало и то, что традиционные недостатки сенатского управления (загруженность при коллегиальном способе принятия решений, нерегулярное посещение сенаторами заседаний, волокита и проч.) привели к концу елизаветинского царствования к серьезным сбоям в работе правительственного механизма, что подтверждается следующими данными.

В 1757 г. голландский посланник при русском дворе де Сварт за-

мечал: «Распушенность, беспорядок и произвол в России достигли страшных размеров. Никогда ещё Россия не была в столь запутанном, опасном, жалком положении. Не осталось и тени от честности, чести, доверия, стыда, справедливости; замечается только неопытное тщеславие и расточительность грозящая гибелью»⁵⁰. В этих словах, несомненно, можно усмотреть свидетельство не вполне эффективного функционирования государственных учреждений во второй половине 50-х гг. XVIII в.

Екатерина II впоследствии дала в «Секретнейшем наставлении» (от 1764 г.) своему генерал-прокурору князю А.А. Вяземскому следующую характеристику сенатского управления: «Все места и Сенат вышли из своих оснований разными случаями, как неприлежанием к делам моих некоторых предков, а более случайных при них людей пристрастием...» Непомерное усиление Сената, по мнению Екатерины, привело к нарушению деятельности коллегий, которые «пришли в столь великий упадок, что и регламент вовсе позабыли, которым повелевается: против сенатских указов, если оные не в силе законов, представлять в Сенат, а напоследок к Нам». Далее она указывала, что «раболепство персон в сих местах находящихся, неопытное, и добра увидеть не можно, пока сей вред не пресечётся; одна лишь форма канцелярская исполняется; а обдумать ещё и ныне прямо не смеют, хотя в том часто интерес государственный страждет...»⁵¹. В другой своей записке, датируемой началом её царствования, Екатерина II вспоминала, что «Сенат, хотя посылал указы и повеления в губернии, но там так худо исполняли указы Сената, что в пословицу почти вошло говорить: «ждут третьего указа...». Ещё более яз-

вительным является следующее её замечание: «Сенат определял воевод, но числа городов в империи не знали... даже карты всей империи Сенат от основания своего не имел» и Екатерина благодушно подарила ему «атлас»⁵².

Строки Екатериной II, разумеется, нельзя воспринимать буквально, однако доля истины, видимо, в её словах есть. Сенатские законодательные акты, если они противоречили именованному указам (что могло иметь место), разумеется, должны были приводить к серьезным замешательствам и расстраивать деятельность центральных учреждений; во всяком случае, прямое вмешательство Сената в деятельность коллегий, вероятно, в значительной мере замедляло процесс коллегиального делопроизводства. Что касается второго свидетельства Екатерины, то оно, как представляется, может служить подтверждением того, что скорость работы государственного механизма в России данного царствования была весьма незначительной.

Столь сложная ситуация в системе государственного управления была отмечена и правящими кругами того времени. В частности, подобные неурядицы замечал и фаворит Елизаветы Петровны И.И. Шувалов. В двух своих письмах к императрице в конце её царствования он восклицал, что «состояние многих в государстве дел требует сильного и скорого Вашего Императорского Величества поправления». Он призывал Елизавету обратить внимание «на плачевное многих людей состояние, стонящих под игом неправосудия, нападков, грабежей и разорений...». Вместе с тем И.И. Шувалов замечал, что среди государственных служащих «не токмо число способных мало... но много таких, которые святые и по-

⁴⁸ Там же. С. 119.

⁴⁹ ПСЗ. Т. VII. № 4945; Т. IX. № 6745.

⁵⁰ Сварт де. Донесение. // Берендтс Э.Н. О прошлом и настоящем русской администрации: (Записка, сост. в дек. 1903 г.). М., 2002. С. 73-74.

⁵¹ Екатерина II. Секретнейшее наставление генерал-прокурору князю А.А. Вяземскому. // Берендтс Э.Н. Указ. соч. С. 74.

⁵² Екатерина II. Указ. соч. С. 480.

лезные законы и Вашего Императорского Величества волю не уважают, оставляя правосудие чисто для собственной прибыли...»⁵³.

Письма фаворита подтолкнули императрицу Елизавету к изданию «указа Нашему Сенату» от 16 августа 1760 г. Этим постановлением императрица, как бы подводя итог своему царствованию, «с прискорбием» признавала, что «многие законы... своего исполнения не имеют», а «вкореняющееся также зло пресечения не имеет». Тогда как «Сенату Нашему яко первому государственному месту, по своей должности и по данной власти давно б надлежало истребить многие по подчиненным ему местам непорядки...». Так вновь подчеркивалось первенствующее значение данного учреждения, на которое, справедливо, возлагалась вина за многочисленные неустройства. Далее в указе изображалось картина того, как «некоторые места учрежденные для правосудия, сделались торжищем» и как страдали от этого «бедные, утесненные неправосудием люди». После чего Сенату приказывалось «все свои силы и старания употребить к восстановлению желанного народного благосостояния»⁵⁴. Елизавета Петровна и ранее, предъявляя к Сенату множество требований, предписывая регулярно подавать рапорты, неоднократно призывала его активизировать свою деятельность, не раз строго выражала свое недовольство⁵⁵. Однако упреки царицы были не всегда справедливыми. В стране назревали кардинальные преобразования, решиться на которые дочь Петра I не могла.

В литературе этот указ привлёк большое внимание, но оценивался

по-разному. Например, С.Ф. Платонов в своё время отмечал, что таким образом дочь Петра I подвела неутешительный итог своему царствованию⁵⁶. Современный исследователь К. Писаренко полагает, что указ смертельно-больной императрицы был «высочайшим предостережением и советом» весьма корыстному прожектору П.И. Шувалову «не зарываться». И будучи уже не в состоянии самостоятельно оценивать полезность для казны его новых проектов Елизавета Петровна назначила нового генерал-прокурора⁵⁷.

Одновременно с изданием указа от 16 августа было решено увеличить состав Сената. Сенаторов было немного, а некоторые из них заседали ещё в Конференции. Примечательно, что кандидатов для заполнения вакансий в коллегиях, канцеляриях и на местах, а также для пополнения Сената и Конференции императрица поручила выбрать именно своему высшему военно-внешнеполитическому органу⁵⁸. В итоге Сенат был дополнен четырьмя членами. Кроме того, «сильно одряхлевший», по словам С.М. Соловьева, к тому же заподозренный в очень крупных злоупотреблениях Н.Ю. Трубецкой был отстранён от поста генерал-прокурора, его место занял Я.П. Шаховской – в прошлом строгий обер-прокурор Синода и неподкупный генерал-кригс-комиссар⁵⁹. Новый генерал-прокурор главной своей задачей счёл выраженное в «указе Нашему Сенату» требование наведения порядка. По свидетельству самого Я.П. Шаховского, он сталкивался со значительными трудностями, требуя постоянных присылок

рапортов из всех подчинённых Сенату мест. Следовательно, подконтрольные Сенату учреждения не всегда в срок отчитывались перед ним. Шаховской отмечал, что стремился добиться послушания «Правительствующему» органу Монетной конторы. Она находилась в заведывании П.И. Шувалова, предпочитавшего избегать отчётности, пользуясь фавором своего брата И.И. Шувалова⁶⁰. Однако и год спустя после назначения нового генерал-прокурора как нечто само собой разумеющееся, по словам А.Е. Преснякова, Сенат констатировал, что «из сенаторов к присутствию не все ездят, иные редко, а другие почти и вовсе не ездят»⁶¹. 29 ноября 1761 г. сенаторы вновь получили выговор от императрицы Елизаветы, что они, похоже, не желают или не умеют решать управленческие вопросы и недостаточно регулярно бывают на заседаниях⁶².

Внутри Конференции при высочайшем дворе был поднят вопрос о необходимости реформирования Сената (1760-1761 гг.). Конференц-министры отметили двойственность в обязанностях «Правительствующего» учреждения: сочетание в его компетенции обширных правительственных и апелляционных функций. Отсюда, по их мнению, следовала медлительность его деятельности. Советники правительницы предложили преобразовать московскую Сенатскую контору в высшую апелляционную инстанцию. Императрица предписала рассмотреть это Сенату и сформулировать собственное мнение. Дальше дело не пошло⁶³. Отчасти эта мера была реализована при Петре III.

⁵³ Шувалов И.И. Бумаги // Рус. архив. 1967. № 1. С. 71.

⁵⁴ ПСЗ. Т. XV. № 11092.

⁵⁵ ПСЗ. Т. XIII. № 9083; Т. XV. № 10 089; Пресняков А.Е. Указ. соч. С. 57, 71-72.

⁵⁶ Платонов С.Ф. Лекции по русской истории. Пг., 1917. С. 664.

⁵⁷ Писаренко К. Повседневная жизнь русского Двора в царствование Елизаветы Петровны. М., 2003. С. 807-808.

⁵⁸ Пресняков А.Е. Указ. соч. С. 73-74.

⁵⁹ Соловьев С.М. Указ. соч. Т. 24. С. 585-586; Наумов В. Послесловие. // Перевороты и войны. М., 1997. С.454-455.

⁶⁰ Шаховской Я.П. Указ. соч. С. 112.

⁶¹ Пресняков А.Е. Указ. соч. С. 70.

⁶² Пресняков А.Е. Указ. соч. С. 74.

⁶³ Пресняков А.Е. Указ. соч. С. 75.

Все недостатки в деятельности Сената, по представлению Елизаветы Петровны, состояли в недобросовестности его личного состава, а также в неспособности восстановить благотворные постановления её родителя. По мнению членов Конференции эти недостатки заключались в несоответствии организации и наличных сил Сената великому множеству задач, ему порученных.

Таким образом, в последние годы елизаветинского правления несоблюдение законов, взяточничество, казнокрадство, волокита в работе государственных учреждений и их служащих достигли впечатляющих масштабов, что отмечали как современные наблюдатели, так и официальные власти. Такая ситуация, по всей вероятности, во многом была обусловлена тем, что в течение 20 лет царствования императрицы Елизаветы всё высшее внутреннее управление было сосредоточено в Сенате. Хотя необходимо принять во внимание ряд обстоятельств, несколько оправдывавших данное высшее учреждение, а именно – фаворитизм, недостаточный состав Сената, нарушения регламентов и инструкций самими членами коллегий, канцелярий, контор и местными управителями. Сказывалась чрезмерная осторожность в принятии решений характерная для императрицы, которая сформировала систему, требовавшую её регулярного участия в высшем управлении, но при этом практически устранилась от правительственных дел. Сенатские доклады подолгу оставались в Кабинете Е.И.В., значительная их часть и вовсе не доходила до государыни. На это влияли: отсутствие времени для доклада, недостаточность сил личной канцелярии самодержицы по сравнению с обилием дел в неё поступающих,

замедленность документооборота и взаимодействия всех государственных учреждений⁶⁴. Стремясь ускорить процесс движения дел, сенаторы неоднократно в своих докладах императрице по поводу конкретного случая, одновременно испрашивали право в дальнейшем решать подобные дела по аналогии с данной резолюцией⁶⁵. Однако такие полномочия правительница давала Сенату не всегда⁶⁶.

25 декабря 1762 г. Елизавета Петровна скончалась, и на престол вступил её наследник Петр III. Россия прекратила участвовать в Семилетней войне. Указом от 28 января 1762 г. Конференция при высочайшем дворе была ликвидирована. При этом новый император пообещал, что «отныне никакого особого Совета или Конференции не будет, но каждая коллегия свои дела отправлять имеет». Её дела было приказано распределить между Сенатом и Коллегией иностранных дел⁶⁷. Д.Н. Шанский, однако, полагает, что Конференция при Петре III не была уничтожена, ссылаясь на некий «указ нашей конференции» (без даты) из архива этого учреждения, которым повелевалось её «на прежнем основании оставить»⁶⁸. Но если исходить из текста официального постановления Конференция была упразднена, но никто из влиятельных лиц в окружении императора не был в этом заинтересован. По-видимому, это мероприятие было инициировано самим Петром III.

Итак, с восшествием на трон Елизаветы Петровны был восстановлен тот вариант высшего управления, который существовал в последние годы правления Петра I. Сенат вновь сосредоточил в своих руках всё внутреннее управление. Сложные внешнеполитические проблемы были доверены особому учреждению, которое

получило официальный статус в качестве Конференции при высочайшем дворе только в 1756 г. в связи с началом Семилетней войны. Постепенно под давлением обстоятельств (новых финансовых проблем и неэффективности в работе центральных государственных учреждений) вновь стал проявляться своеобразный пробел в петровской системе центральных органов. Поэтому Конференция начинает вмешиваться во внутригосударственные дела. Хотя её активность в этом отношении не может считаться системной. Она определялась, прежде всего, военными, внешнеполитическими и в этой связи финансовыми нуждами, повелениями императрицы и текущими задачами управления. И её внутриполитические мероприятия в основном были посвящены решению частных вопросов, хотя некоторые из них затрагивали общегосударственные проблемы. Как и её предшественники, Конференция, оставаясь совещательным учреждением, реализовывала законодательные права. Хотя в отличие от своих предшественников она не имела для этого формального основания. На самодержавных прерогативах Елизаветы Петровны это не отразилось. Просто Конференция исполняла некоторые правительственные функции императрицы. Достигнуть того значения, каким обладали Верховный тайный совет или Кабинет министров, она не успела. Юридические предпосылки для превращения Конференции в высшее учреждение внутреннего управления, также как и в случае с Верховным тайным советом и Кабинетом, состояли в том, что её полномочия не были поставлены в чёткие законодательные рамки, причём действовала Конференция в непосредственной близости от императрицы.

⁶⁴ Пресняков А.Е. Указ. соч. С. 48.

⁶⁵ ПСЗ. Т. XI. № 8542; Т. XIV. № 10238.

⁶⁶ Пресняков А.Е. Указ. соч. С. 49.

⁶⁷ ПСЗ. Т. XV. № 11418.

⁶⁸ Шанский Д.Н. . К характеристике высших государственных учреждений России XVIII в. (20-е-60-е гг.) // Государственные учреждения в России XVI-XVIII вв. М., 1991. С. 128.

Г.В. ГИОЕВ, доцент кафедры менеджмента НОИР

G. Gioev, candidate of military Sciences associate Professor of management NOIR

Систематизация инвариант-законов управления Systematization of the invariant-control laws

Аннотация: В статье предлагается авторская систематизация инвариант-законов.

Abstract: This article offers the author's systematization-invariant laws.

Ключевые слова: инвариант-законы, принципы, общество, универсальные законы, система управления, развитие, универсальные законы.

Keywords: invariant-laws, principles, society, universal laws, control system development, universal laws.

Научное управление социальными системами имеет под собой твёрдый фундамент инвариантов из законов и принципов, обеспечивающий ему надёжное и уверенное развитие. Проведём некоторую систематизацию и анализ данных инвариантов.

Под *систематизацией* понимают группировку однородных по выбранным признакам (параметрам, критериям) инвариантов в единую систему-номенклатуру, построенную по иерархическому (фасетному), генеалогическому или дивергентному принципам.

Систематизация инвариантов преследует цели их упорядочения и стабилизации, получения нового знания и превращения его в инструмент, направленный на повышение функциональности систем управления, в первую очередь, органов внутренних дел центрального, регионального, территориального уровней, возрастание эффективности управления подчинёнными учреждениями (организациями, предприятиями), подразделениями и отдельными сотрудниками.

Исходя из определения инварианта, существуют некоторые неизменяемые связи и отношения в «визуально наблюдаемой» эволюции природы и социальной практики, которые образовали класс понятий под названиями **законов, принципов, правил и т.д.**

Если из данного многообразия выделить общий отличительный признак, а именно, наличие инвариантной «текстуры», то, сгруппировав понятия по уровням или разрядам, можно образовать одну из таких категорий как **инвариант-закон**. Инвариант-закон выражает необходимые, существенные, устойчивые и повторяющиеся (регулярные) отношения между явлениями в природной и социальной средах. Закон – это не зависящая ни от чьей воли, объективно наличествующая непреложность, заданность, сложившаяся в процессе существования данного явления, его связей и отношений с окружающим миром. В сфере человеческого поведения под законом можно понимать «предел свободы воли/действий, либо фундаментальное основание, правило, установление» (В.Пономарева)¹.

Существующая в науке классификация законов строится по разным основаниям: по внутреннему содержанию, по форме проявления и в зависимости от сферы действия.

По *внутреннему содержанию* они подразделяются на законы строения (выражающие необходимые коррелятивные связи), законы функционирования (выражающие причинные и системные детерминации) и законы развития

(выражающие области причинной детерминации).

По *форме проявления* законы делятся: на динамические (выражают действие тенденций во времени) и статистические (раскрывают альтернативную вероятность конкретного события).

В зависимости от *сферы действия* принято различать три основные группы законов: универсальные или всеобщие (например, закон единства и борьбы противоположностей; закон отрицания отрицания; закон перехода количественных изменений в качественные), общие для больших групп явлений (например, закон сохранения и превращения энергии, закон естественного отбора); и специфические или частные законы, характерные для какой-либо формы движения материи или каких-либо особых систем (например, закон сложения скорости в механике, законы популяции, законы генетики и пр.). Встречается разделение на основные и неосновные, фундаментальные и производные законы и др. Рассмотрим подробно сущность законов по одному основанию – сфере их действия.

Универсальные законы действуют везде, во всех сферах: природе, обществе, мышлении; они имеют наибольший объём и всеобъемлющее содержание. К наиболее общим обычно относят фун-

¹ URL: <http://shkolazhizni.ru/archive/0/n-40691/> (дата обращения 15.03.2011).

даментальные законы природы: законы развития (закон единства и борьбы противоположностей; закон отрицания отрицания); закон перехода количественных изменений в качественные; законы сохранения и симметрии; законы четырёх типов взаимодействия между элементарными частицами, объясняющими все физические явления на микро или макроуровне.

Законы развития – это представители наиболее общих законов развития природы, общества и мышления². **Закон единства и борьбы противоположностей** утверждает, что во всяком явлении или предмете существуют противоположности, которые могут занимать полярные положения; противоположности не просто существуют, а взаимодействуют, борются друг с другом, переходят друг в друга, меняются местами; борьба противоположностей является источником внутренних противоречий, а сами противоречия служат внутренним источником развития, источником самодвижения; в процессе разрешения противоречий создаются предпосылки не только для возникновения противоречий нового, более высокого уровня, но и их разрешения.

Закон отрицания отрицания гласит: во всякий последующий момент времени любой предмет, любое явление, взятое в сравнении, отличается от самого себя в предшествующий момент времени; в процессе движения, развития удерживается, сохраняется самое существенное и самое значимое из предшествующих состояний; всё находится в процессе постоянного развития, движения, обновления; новое заменяет старое, новейшее приходит на смену новому.

Сущность **закона перехода количественных изменений в качественные** заключается в том,

что в процессе любого развития происходят непрерывные количественные изменения. Достигнув определённого уровня, они приводят к коренным качественным трансформациям. Количественные изменения совершаются эволюционно, а коренные качественные трансформации – революционно³.

Под **законами сохранения** в науке понимают фундаментальные физические законы (закон сохранения и превращения энергии, закон сохранения импульса, закон сохранения массы, закон сохранения механической энергии, закон сохранения момента импульса, закон сохранения электрического заряда), согласно которым при определённых условиях некоторые физические величины не изменяются с течением времени⁴:

- закон сохранения энергии, являющийся следствием симметрии относительно сдвига во времени (однородности времени);

- закон сохранения импульса, являющийся следствием симметрии относительно параллельного переноса в пространстве (однородности пространства);

- закон сохранения момента импульса, являющийся следствием симметрии относительно поворотов в пространстве (изотропности пространства);

- закон сохранения заряда, являющийся следствием симметрии относительно замены описывающих систему комплексных параметров на их комплексно сопряжённые значения;

- закон сохранения чётности, являющийся следствием симметрии относительно операции инверсии («отражения в зеркале», меняющего «право» на «лево»).

- закон сохранения энтропии, являющийся следствием симметрии относительно обращения времени.

Под законами **симметрии** (от греческого *symmetria* – «соразмерность»), что означает сохраняемость, повторяемость, «инвариантность» каких-либо особенностей структуры изучаемого объекта при проведении с ним определенных преобразований, в науке понимают идеи симметрии кристаллов и проблему симметрии в физике вообще, в первую очередь, электрических и магнитных полей П. Кюри.

Так, геометрический объект или физическое явление считаются симметричными, если с ними можно сделать что-то такое, после чего они останутся неизменными. Например, пятиконечная звезда, будучи повернута на 72° (360°:5), займет первоначальное положение, а домашний будильник одинаково звенит в любом углу комнаты. Первый пример даёт понятие об одном из видов геометрической симметрии – поворотной, а второй иллюстрирует важную физическую симметрию – однородность и изотропность (равнозначность всех направлений) пространства.

К **фундаментальному взаимодействию** относятся (в порядке возрастания интенсивности) гравитационное, слабое, электромагнитное и сильное взаимодействия. Фундаментальные взаимодействия связаны с разными источниками и существенны на разных расстояниях (табл. 1)⁵.

Гравитационное взаимодействие существует между всеми элементарными частицами и обуславливает гравитационное притяжение всех тел друг к другу на любых расстояниях; оно пренебрежимо мало в физических процессах в микромире, но играет основную роль, например, в космогонии.

Слабое взаимодействие проявляется лишь на расстояниях около 10^{-18} м и обуславливает распад процессы (например, бета-распад

² Кедров Б.М. Классификация наук. В 2 кн. М.: Мысль, 1961—1965. С. 51.

³ Ямпольская А., Зонис М. Объективные законы развития менеджмента. Принципы менеджмента <http://www.inventech.ru/lib/management/management-0002/> (дата обращения 01.01.2011).

⁴ Левичев О.Ф. Закон сохранения информации в дидактике. <http://www.eidos.ru/journal/2009/0831-4.htm> (дата обращения 17.02.2011).

⁵ URL: <http://lib4all.ru/base/B2904/B2904Part5-35.php> (дата обращения 28.03.2011)

Таблица 1 - Типы фундаментальных взаимодействий

Тип взаимодействия	Источник взаимодействия	Относительная интенсивность взаимодействия	Радиус действия силы
Гравитационное	Масса	$\sim 10^{-38}$	Сколько угодно далеко
Слабое	Все элементарные частицы	$\sim 10^{-15}$	$< 10^{-18}$ м
Электромагнитное	Электрические заряды	$\sim 10^{-2}$	Сколько угодно далеко
Ядерное (сильное)	Адроны (протоны, нейтроны, мезоны)	1	$\sim 10^{-15}$ м

некоторых элементарных частиц и ядер).

Электромагнитное взаимодействие существует на любых расстояниях между элементарными частицами, имеющими электрический заряд или магнитный момент; в частности, оно определяет связь электронов и ядер в атомах, а также ответственно за все виды электромагнитных излучений.

Сильное взаимодействие проявляется на расстояниях около 10^{-15} м и обуславливает существование ядер атомов. Гипотетическое объединение электрослабого и сильного взаимодействий называют Великим объединением, а всех четыре фундаментальных взаимодействий - суперобъединением; экспериментальная проверка этих гипотез требует энергий, недостижимых на современных ускорителях.

Изинвариант-закона можно вывести в качестве производной категории инвариант-закономерность, выражающую по сути «обусловленность объективными законами; существование и развитие [объектов] соответственно законам»⁶. При этом закономерность также охватывает объективно существующие, повторяющиеся существенные связи явлений и этапов какого-либо физического или общественного процесса⁷.

Целесообразно ли присвоение понятию «закономерность» самостоятельной таксономической

категории? Чтобы ответить на данный вопрос, разберёмся в различиях данных понятий. Понятие «закономерность» отличается от понятия «закон» по своему содержанию и принятому употреблению. Довольно часто, говоря о закономерности того или иного явления, подчеркивают тем самым только то обстоятельство, что «данный процесс или данное явление не случайно, а подчинено действию определённого закона или совокупности законов. Последнее особенно характерно для закономерности, которая по своему содержанию шире закона и обозначает также совокупное действие ряда законов и его итоговый результат»⁸. Следовательно, понятие «закономерность» выражает практическую реализованность закона, его визуальную или потенциальную воплощённость, но самостоятельного значения для таксономии не представляет.

Осуществим обзор, анализ, обобщение, группировку и интерпретацию инвариантов в границах области управления искусственными системами и комплексами.

Под *управлением* понимают совокупность целенаправленных процессов воздействия, обеспечивающих поддержание искусственных систем и комплексов в заданном состоянии и (или) перевод её в новое более устойчивое состояние.

Под *искусственными системами и комплексами* следует понимать сложные социальные и технические объекты, созданные человеком для достижения определённых целей.

Структурируем инвариант-закон, который согласно вышеприведённому определению включает себя, во-первых, подгруппу **всеобщих и универсальных законов**. В качестве типичного представителя этой подгруппы может выступить всеобщий закон управления, который гласит: *мир – управляем*⁹ или точнее: *все системы, существовавшие в прошлом, ныне действующие и могущие появиться в будущем, невзирая на их размеры, предназначение, свойства и другие характеристики, – управляемы*. При этом следует сделать допущение: кажущиеся внешне неуправляемые системы – тем не менее, управляемы на основе скрытых или ещё непознанных законов управления.

Здесь под **законами управления** следует понимать постоянно действующие взаимосвязи и взаимозависимости между параметрами, явлениями, характеристиками системы управления¹⁰.

Следующая подгруппа **закона-инварианта – общие законы управления**. Они выражают фундаментальные основы феномена управления, являясь итогом обобщения практики руководства. Приведём ниже наиболее важные

⁶ Словарь русского языка: в 4-х т./АН СССР, Ин-т рус. яз.; под ред. А.П.Евгеньевой, – 3-е изд. стереотип. – М.: Русский язык, Т. I. А – Й. 1985. С. 530.

⁷ Философский энциклопедический словарь -2-е изд. М.: Сов. энциклопедия, 1989. С.195.

⁸ Мелешенко Ю.С. Техника и закономерности ее развития. – Л.: Лениздат, 1970. С.163.

⁹ URL: http://30.ucoz.org/news/osnovnyye_zakony_upravlenija/2010-01-13-7 (дата обращения 19.02.2011).

¹⁰ Управление организацией: Энциклопедический словарь /Под ред. Поршнева А.Г., Кибанова А.Я., Гуниной В.Н. -М.: Инфра-М, 2001. 822 с.

общие законы управления и кратко их охарактеризуем.

Закон доминирования глобальной цели системы. Подсистемы, из которых состоит система, образуют единство, составляя целостный организм. Поддерживание этой системы возможно только при наличии доминирующей, глобальной цели.¹¹

Закон результативности (является проявлением закона сохранения и превращения энергии).

Закон необходимого разнообразия, т.е. управляющая система должна быть не менее разнообразной, чем управляемый объект.

Закон адекватности: воздействие тем с большей вероятностью приведёт к ожидаемым результатам, чем точнее стимул соответствует сущности системы, её свойствам, ожиданиям; выражается степенью адекватности модели управления системы самой системе, степенью овладения методами и способами влияния на систему и степенью адекватности используемых для управления методов самой системе.

Закон жизненного цикла, (по Э.М. Короткову¹²: закон историчности, этапности или цикличности) по которому любая система проходит этапы зарождения, бурного развития, постепенного роста, стабильности, кризиса, упадка. Понимание факта поэтапного развития системы помогает понять её актуальные свойства и приоритеты, свойственные тому или иному этапу.

Закон «объективности субъективизма». Субъект, познавая некий объект, явление, опирается на достигнутый к данному моменту уровень представлений об объекте, на собственную эрудицию, собственный подход, точку зрения, создает собственную модель объекта. Отсюда неизбежность некоторого субъективизма и ограниченности прогнозов поведения объекта со стороны субъекта.

Закон компетентности: компетентность не есть величина постоянная, она требует непрерывных усилий, обучения, накопления опыта, работы мысли и напрямую определяет эффективность управленческого воздействия.

Закон экономии управления: чем точнее выбран метод, тем достижение ожидаемого результата не только более вероятно, но и менее затратно. Система легче реагирует на воздействие, менее инерционна по отношению к воздействию, в общем случае требует меньше усилий и используемых ресурсов, если воздействие учитывает её специфику, состояние, ожидание. Разновидностями закона экономии следует считать законы экономии времени и пространства.

а) **Закон экономии времени** следует понимать как монотонную тенденцию снижения величины отношения временного промежутка деятельности управления к единице полезного эффекта на протяжении всего жизненного цикла субъекта (объекта) управления.

б) **Закон экономии пространства** выражается в монотонной тенденции уменьшения пространственных параметров между субъектом и объектами управления. Любое управленческое решение должно учитывать наряду с учётом времени, денег и других ресурсов, в том числе, как статическо-габаритные, так и динамическо-дистанционные характеристики разрешаемой проблемы.

Закон единства и целостности системы управления устанавливает организационное и функциональное совершенство системы. Она должна содержать все необходимые элементы, объективно соответствующие целям и задачам управления.

Единство системы управления означает, что она образует собой

единую систему, а не сумму частей, фрагментов, блоков.

Функциональная целостность означает, что система управления должна реализовывать все функции управления, необходимые для достижения целей системы.

Таким образом, вся система управления должна быть построена на основе единых принципов, подходов, единых интересов, что не равнозначно унификации, единообразию звеньев, уровней и подходов в управлении.

Закон сохранения пропорциональности и соотносительности гласит, что любая система управления независимо от степени сложности и места в общей системе представляет собой комплекс элементов, между которыми должна поддерживаться пропорциональность и оптимальная соотносительность.

Соотносительность системы управления означает, что субъект и объект управления должны соответствовать друг другу по функциональным, структурным и другим в частности, техническим возможностям, уровням, направлениям, целям и задачам развития, а оптимальность предполагает установление и поддержание между ними оптимальных соотношений, в том числе по численности занятых сотрудников, технико-экономическому уровню и уровню технической оснащённости подразделений и другим характеристикам.

Закон зависимости эффективности управленческих решений от объема использования информации определяет устойчивые связи и зависимости, которые объективно существуют между качеством выполнения задач управления и объёмом располагаемой информации.

Механизм действия закона показывает, что с увеличением объёма поступающей информа-

¹¹ URL: http://www.pravo.vuzlib.net/book_z894_page_9.html (дата обращения 19.02.2011).

¹² Коротков Э. М. Концепция менеджмента. – М.: ДеКа, 1996 г. 160 с.

ции эффективность принимаемого решения быстро растёт. Однако после накопления определённого объёма информации дальнейшее её увеличение уже не приводит к существенному повышению эффективности, поскольку приводит к возрастанию затрат времени на принятие решения.

Закон единого направления усилий устанавливает результирующую разноприложенных действий, каждая из которых подчиняется тому или иному закону управления. Эффективность управления зависит от значения суммирующего вектора действий того или иного органа управления, а значит и всех использованных законов управления.

Закон изменения функций управления гласит, что повыше-

ние или понижение уровня управления неизбежно влечёт за собой возрастание значения одних функций и убываний значения других.

Сущность **закона сокращения числа ступеней управления** заключается в том, что чем меньше уровней управления в структуре организации, тем при прочих равных условиях управление эффективнее и оперативнее.

Закон концентрации функций управления устанавливает, что управление объективно стремится к большей концентрации функций на каждой ступени управления, а следовательно, к росту численности управленческого персонала.

Согласно **закону эффективности контроля** существует определённая зависимость между числом подчинённых и возможностями контроля

их действий со стороны руководителя, которая выражается так называемой нормой управления.

Таким образом, к категории инвариант-законов можно отнести законы всеобщего или универсального, общего и частного или специфического характера. Всеобщими или универсальными законами управления следует считать законы, свойственные управлению в целом и выражающие зависимости, формирующиеся независимо от воли отдельных субъектов. Общие законы представляют собой законы управления, связаны с отдельными направлениями управления. Частными или специфическими законами управления являются законы, которые присущие его отдельным сторонам, подсистемам и их элементам.

О.П. ПУЗАНОВ, кандидат философских наук, доцент, зав. кафедрой «общественные науки» Санкт-Петербургского филиала Финансового университета при Правительстве РФ

O. Puzanov, Ph.D., Associate Professor, Head chair of «social sciences» of the St. Petersburg branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation

Фантазия как фактор интеграции культуры Fantasy as a factor in the integration of culture

Аннотация: В статье предпринята попытка рассмотреть способность человека к фантазии с точки зрения философии культуры. Фантазия рассматривается как возможность «транслирования» чувственно-наглядных фантастических образов в сферу научно-теоретической деятельности, а также как средство перевода рационально-теоретических конструкций в художественно-эстетическую форму. Сделан вывод о том, что фантазия выступает как фактор, интегрирующий различные формы достижений культуры.

Abstract: This paper attempts to examine the human capacity for imagination in terms of the philosophy of culture. Fantasy is seen as an opportunity to «translate» sensually fantastic images in the field of scientific and theoretical activity, as well as a means of translating the rational-theoretical constructions in the artistic and aesthetic form. It is concluded that the fantasy becomes a factor of integrating various forms of cultural achievements.

Ключевые слова: философия культуры, фантазия, воображение, внелогические источники культуры, рациональные источники культуры, ложно-фантастические представления, художественный образ, архетипы культуры, массовая культура.

Keywords: philosophy of culture, fantasy, imagination, culture extralogical sources, rational sources of culture, false fantastic views, artistic image, the archetypes of culture, mass culture.

Культурфилософские концепции можно условно разделить на две группы. Одна из них объединяет философов, которые считают главным источником культуры недискурсивные, нелогические факторы, к которым относятся, в частности, фантастические образы и представления (Ницше, Шпенглер, Бергсон, Ортега-и-Гассет и др.). Другая группа объединяет сторонников так называемого дискурсивного подхода к культуре, который решающую роль в культуре отдаёт рациональным формам культуры (неокантианцы Марбургской школы, неопозитивизм, марксистская культурфилософия). Не прекращается спор о том, что лежит в фундаменте культуры – эйдос или логос.

Можно утверждать, что и рациональные, и внелогические факторы так или иначе присутствуют во всех формах культуры, однако

удельный вес каждого из них в зависимости от специфики данных форм будет различным. В науке, производстве, политике можно выделить компоненты, в формировании которых главную роль играет рациональное. Существуют феномены культуры, которые базируются преимущественно на нелогических факторах: мифология, религия, искусство. Следовательно, есть смысл говорить о рационализированных и художественно-эстетических формах культуры. Специфика первых наиболее отчетливо проявляется в науке, – особенности вторых – в искусстве.

В ходе развития науки ложные моменты, подвергаются отрицанию и устраняются. Так в своё время наука решительно отвергла представления о «флогистоне», «вitalной (жизненной) силе» и многие другие ложно-фантастические представления.

Иначе обстоит дело в художественно-эстетической сфере. Ложно-фантастические представления здесь не только не изымаются из процесса эстетического творчества, но и получают своё дальнейшее развитие. Проанализируем, например, с позиций логики одно из ранних стихотворений Вл. Маяковского «А вы могли бы?»

Я сразу смазал карту будня,
плеснувши краску из стакана;
я показал на блюде студня
косые скулы океана.
На чешуе жестяной рыбы
прочел я зовы новых губ.

А вы
ноктюрн сыграть
могли бы
на флейте водосточных труб?¹

С точки зрения адекватности действительности это маленькое стихотворение полностью состоит из ложных фантазий. Не существует «скул океана», нет «зо-

¹ Маяковский В.В. Стихотворения. Поэмы. М.: 1987, с. 5.

вов новых губ на чешуе жестяной рыбы», «флейты водосточных труб» и т.п. С позиций строгой логики это действительно так. «Одиссея» Гомера, сказки народов мира, художественные произведения (живопись, скульптура, музыка и др.) – это ложные фантастические образы, создание которых и дальнейшее «существование» не подчиняются требованиям дискурсивного понятийного логического мышления.

Но свободно ли полностью от ложно-фантастических представлений научное творчество?

Нельзя отрицать, что фантазия в науке стимулируется познавательным мотивом и протекает под контролем логического понятийного мышления. Взаимодействие механизмов воображения с логическими приемами и законами (дедукцией, индукцией, анализом, синтезом, правилами умозаключения, законами тождества и непротиворечия и т.п.) составляет существенную характеристику научного творчества.

В ходе научного поиска при возникновении проблемной ситуации учёный создает несколько конкурирующих фантастических наглядно-образных моделей её решения. Логическое мышление, оказывая на фантазию постоянное корректирующее воздействие, осуществляет отбор наиболее приемлемого варианта. Применяя приемы фантазии, исследователь получает возможность выйти за рамки уже имеющихся научных представлений, причем изначально не на уровне абстрактного мышления, а с помощью наглядных представлений. Фантастические представления выводят исследователя к принципиально новой информации.

Так, после открытия в 1897 году электрона, одна за другой стали появляться различные наглядные модели атома.

Год 1902-й. Лорд Кельвин «сконструировал» атом путём уподобления его сфере, по всему объёму которой распределён положительный заряд. Отрицательно заряженные электроны «были помещены» во внутрь этой сферы.

1904-й год. Японский физик Х. Нагаока по аналогии с кольцами Сатурна «поместил» отрицательно заряженные электроны во внешнюю оболочку атома, в центре которого находится положительно заряженное ядро.

1911-й год. Э. Резерфорд создаёт широко известную в физике планетарную модель, созданную во многом по аналогии с представлениями о солнечной системе. Эта модель была впоследствии усовершенствована Н. Бором.

Наряду с проблемой строения атома возник и вопрос о структуре электрона. Дж.Дж. Томсон обрисовал его наглядный образ: шарик, сплюсывающийся при движении. П. Дирак предположил, что электрон в одних условиях ведёт себя как заряженная точка, в других – как шарик, вращающийся вокруг своей оси. Впоследствии голландские физики Г.Е. Уленбек и С. Гаудсмит предложили рассматривать электрон в виде волчка, который помимо вращения вокруг собственной оси, совершает движение, при котором его ось описывает поверхность конуса. Следующий образ элементарной частицы, предложенный американцами Ч. Янгом и Ц. Ли, напоминает винт или спираль.²

Все эти, рождённые с помощью фантазии учёных наглядные представления: «сферы», «шарики», «волчки», «винты», – совсем не похожи на реально существующие микрочастицы. Как подчёркивает физик Ф. Франк, «эти образы имеют с исследуемыми явлениями не больше сходства, чем кривые, с помощью которых можно себе представить рост народонаселения

с самим этим ростом. Однако, подобные наглядные фантастические представления дают возможность обнаружить «зону научного поиска», направление решения исследовательских задач.³

Без ложно-фантастических наглядных представлений развитие современной науки было бы просто невозможным. Фантазия позволяет учёному конструировать образы и наглядные ситуации, которым нет соответствия в реальном мире, но которые способствуют его более полному и адекватному отражению. В свое время А. Эдингтон заметил: «Если вы посмотрите теорию относительности Эйнштейна, то обнаружите множество рефренов относительно своеобразной личности, называемой «наблюдатель», – человека, который без конца падает в лифтах или путешествует в ракетах со скоростью 260 тысяч километров в секунду ... Он имеет один глаз (его единственный чувствительный орган), который не различает цветов. Он вообще не может различать ничего, кроме того, есть свет или нет».⁴

Конечно, когда научные результаты в виде формул, уравнений, теорем и т.п. достигнуты, то ими можно пользоваться, не прибегая к фантазированию, как пользуются таблицами логарифмов, манипулируя ими как знаками. При этом уже можно не прибегать к образам «шариков», «волчков», «спиралей», «одноглазых наблюдателей».

Бесспорным является то, что все значительные научные теории являются на свет только из лона воображения. Это наталкивает на естественный вывод: учёные, давшие миру эти открытия – носители чрезвычайно развитой фантазии, богатство которой прямо пропорционально научной продуктивности. Само собой возникает вопрос и об истоках такого воображения, которое позволяет проникать в глубины атомного ядра или видеть

² Подробно о развитии наглядных представлений о микрочастицах см.: Славин А.В. Наглядный образ в структуре познания. М.: 1971, с. 108-110; 175-180.

³ См.: Тихомиров О.К. Психология мышления. М: 1984. С. 87-102.

⁴ Eddington A. Nouveaux sentiers de la science. Paris, 1936, p. 10-12.

то, что находится за пределами досягаемости самых мощных телеэкранов.

Объясняя истоки воображения в науке, будем отталкиваться от тезиса о том, что решающую роль в становлении воображения учёного играет искусство как высшая форма эстетического освоения мира. Воображение совершенствуется в художественно-эстетической сфере и уже оттуда оказывает «чудодейственное» воздействие на науку и не только на неё, но и на другие рационализованные сферы культуры: технику, политику, экономику.

Известно, что «клеточкой» искусства является художественный образ, который создаётся в соответствии с эстетическим идеалом. Идеал выступает здесь как конкретно-чувственное, наглядное представление о высшей норме эстетического совершенства.

В гносеологическом плане художественный образ – это ложно-фантастическое представление, но он обладает чувственно-наглядной определённой, рамками существования в пространстве и времени, то есть свойствами единичного неповторимого явления. Он целостен и нагляден. Будучи фантастическим, вымышленным объектом, художественный образ раскрывается в нечто общественно значимое, существенное, устойчивое. Огромную роль при этом играет такой приём воображения как типизация. М. Горький в своё время отмечал: «Если писатель сумеет отвлечь от каждого двадцатипятидесяти, из сотни лавочников, чиновников, рабочих наиболее характерные классовые черты, привычки, вкусы, жесты, верования, ход речи и т.д. – отвлечь и объединить их в одном лавочнике, чиновнике, рабочем, этим писатель создаёт «тип», – это и будет искусство.»⁵

Создание художественного образа выходит за рамки чисто

психологического процесса. Это феномен культуры, который достигается с помощью преобразования реального материала: красок, глины, слов, звуков и т.п. Создаётся вполне реальная вещь (текст, статуя, картина), то есть фантазия художника объективируется. Однако при этом возникает некое явление духовной культуры, а не природного бытия. Вне восприятия человеком статуя есть не что иное как глыба камня, а картина – неравномерно нанесённые на холст краски разных цветов. Художественный образ существует только как процесс перекрещивания творческого и со-творческого (воспринимающего) воображений.

Созданные художником произведения становятся не просто объективно существующими предметами, а средством для пробуждения фантазии. Только благодаря со-творчеству воспринимающей публики, предмет, созданный художником становится произведением искусства. Общение с ним – это всегда процесс фантазирования. Художественный образ является лишь у того, кто всякий раз заново реализует его в своём воображении, а потому он не предмет и не состояние, а процесс.

Важно отметить, что наиболее значимые художественные образы превращаются в архетипы той или иной национальной либо региональной культуры, той или иной исторической эпохи. Это и формулы воображения, и фонд сюжетов, образов, которые преобразовываются, вовлекаясь в дальнейший творческий процесс. Например, образ зимы, дороги в русской литературе (А. Пушкин), образ Дон Кихота (Сервантес), Гамлет (Шекспир) и т.п. Существуют даже памятники некоторым архетипическим литературным персонажам: Дон Кихоту, русалочке Андерсена и др.

Сфантазированный художником образ оказывает вполне

реальное воздействие на действительность. Для культуры вымышленные приключения Мюнхгаузена имеют большую значимость, нежели самый достоверный и правдивый протокол судебного заседания.

Без вымысла, фантазии невозможно никакое художественное творчество. Фантазия создаёт произведения путём использования прототипов, мифологических, исторических литературных источников. В своём воображении художник перекраивает исходный материал в соответствии с замыслом произведения. Например, в романе «Идиот» Ф.М. Достоевский проецирует на князя Мышкина черты Христа и Дон Кихота.

Фантазия художника, направленная на осуществление его замысла, создаёт мир воображаемых, несуществующих в реальности личностей, отношений, переживаний, но которые более отчётливы по сравнению с теми личностями, отношениями, переживаниями, которые существуют реально. В этом правдивость фантазии в искусстве.

«Искусство изображает истинное всеобщее, или идею в форме чувственного существования, образа».⁶ Причём подобные образы отражают нечто чрезвычайно устойчивое, вневременное. «... Попробуйте проникнуть за поверхностные покровы революционной России в глубину, – отмечал Н. Бердяев, – там узнаете вы старую Россию, встретите старые знакомые лица. Бессмертные образы Хлестакова, Петра Верховенского и Смердякова на каждом шагу встречаются в революционной России и играют в ней немалую роль. Если пойти вглубь России, то за революционной борьбой и революционной фразеологией нетрудно обнаружить хрюкающие гоголевские морды и рожи. Нет уже самодержавия, но по-прежнему Хлестаков разыгры-

⁵ Горький М. О литературе. М.: 1953, с. 30.

⁶ Гегель Г.В.Ф. Эстетика. Соч. Т. 4. М.: 1973, с. 412.

ваев из себя важного чиновника, по-прежнему все трепещут перед ним. Нет уже самодержавия, а Россия по-прежнему полна мёртвыми душами, по-прежнему происходит торг ими».⁷

В приведённой цитате Н. Бердяев даёт описание реальной ситуации в революционной России, и достигнуто это «с помощью» творческой фантазии Достоевского и Гоголя.

И. Кант пронизательно заметил, что только в искусстве возможно реальное достижение идеала. Шедевры, созданные художником, сами являются идеалами. Такое невозможно ни в реальной политике, ни в экономике, ни в нравственной сфере. Бесконечные общественно-экономические перевороты, попытки реализации различных социально-политических утопий – и другие усилия в прошлой истории ни разу не привели к всеобщему процветанию и благу. Общаясь с подлинным искусством, человек соприкасается своим воображением с самим совершенством, «возделывает», культивирует свою фантазию. «Причина, почему искусство может обогатить, – писал Нильс Бор, – заключается в его способности напоминать нам о гармониях, недостижимых для систематического анализа».⁸

В современном обществе продолжает господствовать сциентистская, узко-прагматическая установка на то, что музыка, живопись, художественная литература – это лишь приятные занимательные, но не обязательные дополнения к жизни общества по сравнению с такими основополагающими его компонентами как наука, политика, экономика. Искусство выводится из того поля, на котором происходит подлинная реализация сущностных сил человека.

С подобным положением согласиться нельзя. Сфера эстетического, искусство – это не излишек, не дополнение, а необходимый компонент всей общественной жизни. Это – область, где происходит совершенствование творческих способностей людей. Факты свидетельствуют о том, что воображение выдающихся учёных в решающей степени культивировалось искусством. Химик Бородин написал оперу «Князь Игорь», Эйнштейн замечательно играл на скрипке, а М. Планк – на рояле; отец кибернетики Н. Винер писал романы, основатель космической биологии А. Чижевский – стихи. В «Автобиографии» Ч. Дарвин говорит, что он «с великим наслаждением зачитывался Шекспиром».⁹

Широко известно признание К. Маркса о том, для его работы над «Капиталом» произведения французского писателя Оноре де Бальзака дали больше, нежели труды представителей английской классической политэкономии – Адама Смита и Давида Рикардо. В образной, художественной форме Бальзак создал картину капиталистического общества, где всё сводится к власти денег и наживе. Его герой, ростовщик Гобсек утверждает: «Я достаточно богат, чтобы покупать совесть человеческую, управлять всемогущими министрами через их фаворитов, начиная с канцелярских служителей и кончая их любовницами ... Что такое жизнь, как не машина, которую приводят в движение деньги».¹⁰

Маркс воссоздал буржуазное общество с помощью научно-экономических абстракций: стоимости, труда, рабочей силы, нормы прибыли и т.п. При этом, очевидно, целостные наглядные образы капиталистической действительности, созданные фантазией французского писателя («машина, которую

приводят в движение деньги») постоянно витали в сознании Маркса как некая опора для абстракций и предпосылка для дальнейшего исследования.

Но дело здесь, видимо, не в совпадении объектов фантазий учёного и художника, а в совершенствовании воображения посредством художественных образов, в результате чего оно поднимает учёного над обыденной ситуацией, выводит его за рамки привычных представлений.

Творческое воображение незримой нитью связывает все проявления культуры, проходит через всю её историю. Без эстетической «обработки» воображения, оно в полной мере не в состоянии «оплодотворять» умственное развитие человека. «Эстетически неразвитый индивидуум сильно проигрывает как сила творческая: для него характерен догматический тип интеллекта, свидетельствующий о недостаточном развитии продуктивной силы воображения, и именно потому, что последняя развивается и совершенствуется искусством»¹¹.

Являясь стержнем культуры, воображение связывает между собой рационализированные сферы человеческой деятельности: науку, бизнес, политику – с теми областями, которые относятся к художественно-эстетической составляющей культуры. Рассмотрение воображения в подобном ракурсе даёт возможность сделать зримой ту духовную связь, которая существует между писателем Достоевским и физиком Эйнштейном, художником Рембрантом и современным преуспевающим предпринимателем. Воображение, таким образом, выполняет интегрирующую функцию: объединяет казалось бы различные сферы культуры.

⁷ Бердяев Н.А. Духи русской революции. // Литературная учеба. Книга вторая. Март-Апрель, 1990, с. 124-125.

⁸ Н. Бор. Атомная физика и человеческое познание. М.: 1961, с. 111.

⁹ Дарвин Ч. Происхождение видов. М.-Л.: 1937, с. 88.

¹⁰ Бальзак О. Гобсек. // «Французская новелла XIX века». М.-Л.: 1959, с. 512.

¹¹ Ильенков Э.В. О «специфике» искусства. // Вопросы эстетики. М.: 1960. Вып. 4, с.37.

Художественно-эстетическое восприятие мира возвращает вещам, прошедшим «обработку» рациональным анализом, первоначальную целостность. Достигается это с помощью воображения, которое способно к отражению тех сторон человеческого существования, которые недоступны науке. Наука открыла «закон» воды, выражаемый формулой H_2O , но эта формула не в состоянии выразить экзистенциальное значение воды в бытии человека: журчание ручья, грозное море во время шторма, лунную дорожку на реке и т.п.

С точки зрения экономики земля – это средство для производства сельскохозяйственной продукции, обладающее определённым качеством – плодородностью почвы. В зависимости от этого определяется её стоимость. Для человека, родившегося на этой земле, она есть воплощение его судьбы, т.е. не просто товар, а то, что называют «землёй отцов».

Продукты рационального понятийного мышления, абстрактные конструкции, низведенные до чувственно-наглядной уровня, обогащаются и приобретают ценностный смысл. Происходит олицетворение и антропоморфизация научных теорий и достижений технического прогресса. Это отчётливо проявляется уже на уровне обыденного сознания. Водитель может сказать о своём автомобиле: «Он ест много масла» или «Он вёл себя сегодня хорошо». Фантазия школьников «перевела» формулу известной теоремы Пифагора в передаваемый из поколения в поколение образ: «Пифагоровы штаны во все стороны равны».

Воображение транслирует достижения науки не только в массовое сознание, но и в сферу искусства. Научные понятия и теории с помощью воображения вводятся в контекст человеческих отно-

шений, «обрастают» эмоциями, неожиданными ассоциациями. В своём стихотворении «Антимиры» Андрей Вознесенский дал образно-поэтическую интерпретацию физико-космологической категории:

Нет женщин – есть антимужчины.

В лесах режут антимашину.

Есть соль земли. Есть сор земли.

Но сохнет сокол без змеи.¹²

Фантазия приводит познающего субъекта к отвлечённым понятиям и теориям. Она же способна препроводить человека и в обратный путь – от абстракций к чувственно-наглядному образу. И в этой своей функции воображение также выступает как фактор, интегрирующий все проявления культуры в единое целое.

Сознание современного человека формируется в условиях абсолютного доминирования массовой культуры, которая распространяется в глобальном масштабе. Посмотрим на маскульт с точки зрения, через призму, его взаимосвязи с творческим воображением.

Расцвет массовой культуры – объективный процесс, к которому неприемлем тенденциозно-негативный или идеологический подход, что имело место в советское время. Тогда массовую культуру определяли как «политический наркотик». В рамках данной формы могут появляться творения, которые со временем становятся классическими образцами. Классикой стали, например, музыкальные произведения группы «Битлз», песни Элвиса Пресли. Рок-н-рол, пережив период массового безумия в 50-60-е годы двадцатого века, сегодня превратился в бальный танец.

Однако, в маскульте, как в сложном явлении культуры, существуют стороны, вступающие в противоречие с творческой и

эстетической сторонами воображения.

Глобализация данного явления неразрывно связана с техническими достижениями в области средств массовой коммуникации: телевидения, радио, видео и аудио воспроизводящих средств, возможностями тиражирования в огромных количествах газет, журналов, книг. Существенно, что духовные ценности в маскульте выступают как товары массового потребления и отождествляются с материальными, вещественными. Это – индустрия, отрасль экономики. На службе маскульта сегодня: менеджеры; учёные, разрабатывающие технические средства; психологи; социологи, указывающие наиболее эффективные способы воздействия на людей.

В связку «художник – воспринимающая публика» властно вторглось новое звено: посредники между художником и публикой. Это – предприниматель, работник шоу-бизнеса, организатор программ, концертов. Извлечение прибыли – конечная цель производителей продукции массовой культуры – создаёт ситуацию, при которой эстетические ценности уходят на второй план, а то и вовсе исчезают. И тут маскульт вступает в противоречие с природой эстетического, которое всегда бескорыстно, не утилитарно. (И. Кант)

«Не продается вдохновенье, но можно рукопись продать», – подшучивал над собой А.С. Пушкин. Конечно и раньше, до появления массовой культуры, многие писатели, художники, музыканты торговали своими произведениями, но создавали их, руководствуясь логикой художественного творчества и эстетическим идеалом. Издатели и покупатели продукции художников в большинстве случаев не диктовали, каким должно быть их произведение.

¹² Вознесенский А.А. Тень звука.: 1969, с. 193.

Нынешняя тотальная меркантилизация ведёт к тому, что объектом купли-продажи стало само вдохновение и воображение художника. Его нанимают для создания образцов искусства с заранее заданными свойствами, главное из которых – приносить доход, чтобы, как цинично говорят нынче, «пишл хавал». Для этого произведения масскульта должны быть предельно упрощёнными, с однозначным делением на белое и чёрное, на плохое и хорошее; апеллировать к подсознанию; содержать значительный заряд сентиментальности; воспевать сильную личность.

Установка на экономический результат, так или иначе сковывает фантазию художника, ставит пределы за которые ему выходить не дозволено. В масскульте нет места произведениям, требующим развитого воображения, духовных усилий, работы разума, таким как, скажем, классические художественные фильмы: «Земляничная поляна» режиссёра И.Бергмана, или «Сталкер» А. Тарковского.

Продукция масскульта создается за счёт упрощения сюжетов, подмены красоты – красотой, любви – сексуальностью. Масскульт наднационален, космополитичен. В свою орбиту он может вовлекать и серьёзные художественные произведения, которые адаптируются путем упрощения и вульгаризации.

«Музыкально-развлекательная индустрия не пощадила и великих классиков» – отмечал композитор Д. Кабалевский, – «Саксофон цинично подвывает тему Первого фортепьянного концерта Чайковского, превращая эту чудесную, целомудренную чистую мелодию в заурядную сексуальную песенку-фокстрот. Засурдиненные тромбоны «квакают», имитируя мужественную тему Пятой симфонии Бетховена.»¹³

Современные шлягеры преимущественно построены на словесном минимуме, «заклинаниях» и психическом заражении, которое подхватывают сотни тысяч людей. Крупный культурфилософ и тонкий искусствовед Хосе Ортега-и-Гассет, утверждал: «Искусство не может основываться на психическом заражении, это инстинктивный бессознательный феномен, а искусство должно быть абсолютно прояснённым полуднем разумения»¹⁴.

Воображение мастеров масскульта и потребителей их творчества направляется архетипической, близкой к первобытной.

В обществе всегда существовали и существуют три основные группы по-разному относящиеся к культуре. Первая – это духовная элита, люди с высокими духовными запросами и вкусом, способные к самостоятельному критическому выбору. Вторая – это самый многочисленный класс людей, живущих «как все», у которых сильны коммунальные инстинкты, они в эстетическом потреблении ориентируются на большинство, несамостоятельны и подвержены сильному влиянию социума. Третья группа – люди, у которых какие-либо вкусы практически отсутствуют, они равнодушны как к классике, так и к масскульту, их эстетические запросы сведены к минимуму. Первых и третьих меньшинство, массовая культура адресована второй группе.

Успех, востребованность массовой культуры во многом объясняется стремлением людей слиться с себе подобными в одинаковых пристрастиях, вкусах, моде. Желание идти в ногу со временем осознаётся как необходимость идти в ногу со всеми, причём в одном направлении. В поток потребления массовой культуры людей толкает боязнь, иногда бессозна-

тельная, оказаться в одиночестве, отстать от жизни. «Человек перестаёт быть самим собой, он полностью становится таким как другие, и каким они его ожидают увидеть. Противоречия между «Я» и миром пропадают, а вместе с тем – страх одиночества и бессилия. Человек, который уничтожил свое индивидуальное «Я» и стал автоматом, идентичным с миллионами других автоматов вокруг него, не испытывает больше чувства одиночества и тревожности. Однако цена, которую он платит, велика – это потеря самого себя».¹⁵ Средний человек принимает преподносимые ему образцы культуры, как свои собственные.

Какое отношение имеет вышеозначенный феномен к воображению? Можно с большой долей вероятности предположить, что некоторые произведения массовой культуры ограничивают, а порой блокируют его творческий характер. У тех, кто регулярно потребляет продукцию массовой культуры, закрепляются односторонние потребности, ориентация на штампы. Для них ограничен или просто закрыт доступ ко всему, что не укладывается в модные образцы. Их фантазия работает как бы по замкнутому кругу, не создавая ничего принципиально нового и общественно значимого.

Бесспорно, культура имеет объективные закономерности, она, как целостное явление несёт в себе «низкие истины и возвышающий обман», совершенные образцы и жалкие подделки. Наше обращение к феномену массовой культуры было продиктовано стремлением к объективной оценке его влияния на воображение, а оно в подавляющем числе случаев негативное. Развитые, продуктивные формы фантазирования формируются под воздействием

¹³ Кабалевский Д.Б. Музыка и музыкальное воспитание, (статьи и выступления разных лет.) М.: 1984, с. 31-32.

¹⁴ Ортега-И-Гассет. Эстетика. Философия культуры. М.: 1991.

¹⁵ Фром Э. Автоматический конформизм. // История зарубежной психологии. Тексты. М.: 1986. с. 172-173.

положительных художественно-эстетических идеалов.

Подводя итоги нашего изложения, можно с уверенностью утверждать, что, обладая такой удивительной способностью как создание фантастических образов

и представлений, человек имеет возможность «использовать» чувственно-наглядные фантастические конструкции в сфере научно-теоретической деятельности. Развитая фантазия выступает как средство трансформа-

ции рационально-теоретических конструкций в художественно-эстетическую форму. Таким образом, фантазия обладает свойством синтеза рациональных и внелогических форм культуры, выступая как интегрирующий их фактор.

Н.С. ТРОФИМОВА, адъюнкт Академии управления МВД России, г. Москва

N. Trofimova, associate of the Academy of management of the Ministry of internal Affairs of Russia, Moscow

Групповая деятельность как объект социально-психологических исследований

Group activities as an object of socio-psychological research

Аннотация: В статье рассматривается групповая деятельность как сложное, многоуровневое, динамически развивающееся явление. Проводится анализ основных направлений исследований в социальной психологии внутренних конституирующих группу признаков, таких как целостность, единство, сплочённость, эффективность деятельности.

Abstract: This article examines the activities of the group as a complex, multi-level, dynamically evolving phenomenon. The analysis of the main areas of research in social psychology internal constituent group characteristics such as integrity, unity, solidarity and efficiency.

Ключевые слова: формальные и неформальные группы, групповая деятельность, эффективности групповой деятельности.

Keywords: formal and informal groups, group activities, the effectiveness of group activities.

В социальной психологии совместная деятельность людей в малых группах получила название групповой деятельности. В основе повышенного интереса к изучению групп и групповой деятельности находятся прагматические факторы, так как основные виды деятельности носят коллективный характер и осуществляются в группах или группами людей. Актуальность исследования групповой деятельности также обусловлена особым значением полученных результатов для профессиональных структур, в которых применяются разнообразные виды групповой деятельности и, в частности в правоохранительных органах и военизированных подразделениях. Профессиональная подготовка специалистов осуществляется в настоящее время в рамках деятельностной парадигмы[2]. Знания о групповой деятельности дают возможность эффективно управлять групповыми процессами, улучшать, интенсифицировать деятельность групп, повышать их производительность, результативность, эффективность и т.д.

Понятие «группа» является достаточно сложным и крайне важным, так как группы и их работа оказывают огромное влияние на эффективность деятельности организации в целом и отдельно взятого работника в частности. Группа, по определению А.Л. Свенцицкого, представляет собой союз двух людей и более, объединившихся, чтобы достичь конкретной цели [5]. Выделяют ряд параметров, по которым целесообразно классифицировать группы. К их числу относятся размер, природа образования и целевое назначение группы.

Формальные группы предусмотрены в структуре организации для выполнения конкретных задач. Среди формальных групп можно выделить группы, функционирующие на относительно постоянной основе, и временные группы, сформированные на время выполнения тех или иных задач. Неформальные группы создаются для удовлетворения социальных потребностей и общения людей. Неформальные группы могут быть горизонтальными, состоящими из людей, занимающих сходное положение,

выполняющих на работе примерно одинаковые функции, или вертикальными, состоящими из людей, находящихся на различных ступенях организационной лестницы. Случайные неформальные группы охватывают как вертикаль, так и горизонталь организации и возникают вокруг любой общности интересов. Эти группы могут развиваться настолько, что в состоянии преодолеть порядки организации или усилить власть её членов. Они также могут состоять из людей, которые нравятся и доверяют друг другу и, возможно, общаются вне работы, как, например, любители театра или люди, живущие по соседству. Неформальные группы могут быть очень эффективны и очень сильны, что, возможно, объясняет, почему относятся к ним со вниманием[1].

Первичные группы достаточно важны для людей, потому что они формируют их идеи, убеждения и ценности. Эти группы служат стандартом, с которым люди сравнивают своё поведение. Важной разновидностью первичной группы является семья. Если опреде-

лить, к какой первичной группе относится человек, и каким нормам группа следует, то его поведение становится более предсказуемым и понятным.

Целевые группы обычно создаются и существуют для выполнения какой-либо конкретной задачи. У таких групп обычно есть определённая цель и сроки её достижения, конкретные рабочие поручения и обязательные взаимоотношения. Целевые группы имеют важное значение для эффективности работы организации. К числу основных характеристик группы относятся гомогенность, фоновые характеристики, статус членов, открытость, сплочённость.

Групповая деятельность имеет междисциплинарный характер. Здесь мы рассмотрим основные теоретические наработки социально-психологических исследований. В психологическом словаре деятельность определена как специфически человеческая, регулируемая сознанием активность, порождаемая потребностями и направленная на познание и преобразование внешнего мира и самого человека.

Деятельность – это специфически человеческая активность, регулируемая сознанием, порождаемая потребностями и направленная на познание и преобразование внешнего мира и самого человека.

Главная особенность деятельности в том, что её содержание не определяется целиком потребностью, которая её породила. Потребность в качестве мотива (побуждения) даёт толчок к деятельности, но сами формы и содержание деятельности определяются общественными целями, требованиями и опытом. Различают три основных вида деятельности: игру, учение и труд. Целью игры является сама осуществляемая «деятельность», а не её результаты. Деятельность человека, имеющая своей целью приобретение знаний, умений и навыков, называется учением. Труд – это деятельность, целью которой является производство общественно необходимых продуктов.

Под деятельностью понимают специфически человеческий способ активного отношения к миру – процесс, в ходе которого человек творчески преобразует окружающий мир, превращая себя в деятельного субъекта, а осваиваемые явления – в объект своей деятельности. Под субъектом здесь понимается источник активности, действующее лицо. Поскольку активность проявляет, как правило, человек, то чаще всего именно он именуется субъектом. Объектом называют пассивную, страдательную, инертную сторону взаимоотношений, над которой производится деятельность. Объектом деятельности может быть природный материал или предмет, другой человек или сам субъект (в случае самообразования, спортивных тренировок).

Для понимания деятельности следует учитывать несколько её важных характеристик. Человек и деятельность неразрывно связаны, т.к. деятельность есть непереносимое условие человеческой жизни, она создала самого человека, сохранила его в истории и предопределила поступательное развитие культуры. Следовательно, человека вне деятельности не существует, однако верно и обратное: нет деятельности без человека. Только человек способен к трудовой, духовной и иной преобразовательной деятельности. Деятельность есть преобразование окружающей среды. Животные приспособляются к природным условиям. Человек способен активно изменять эти условия. Например, он не ограничивается собирательством растений для пищи, а выращивает их в ходе сельскохозяйственной деятельности.

Деятельность выступает в качестве творческой, созидательной активности человека в процессе своей деятельности выходит за границы природных возможностей, создавая нечто новое, не существовавшее ранее в природе. Таким образом, в процессе деятельности человек творчески преобразует

действительность, себя самого и свои социальные связи.

Деятельность больших и малых групп представляет собой сложный многогранный объект, многочисленные компоненты которого образуют определённую структуру, которая формируется во взаимодействии общественных и индивидуальных компонентов под влиянием специфических механизмов внутригрупповой интеграции. Во взаимодействии отдельных личностей рождается групповая деятельность как результирующая всех индивидуальных волей и усилий, которая зависит не только от специфических социально-психологических механизмов, сформулированных в результате взаимодействия, но и от индивидуальной специфики деятельности всех членов группы.

Изучению проблем групповой деятельности посвящено большее количество работ как отечественных, так и зарубежных учёных. Значительный вклад внесли Б.Ф. Ломов, В.В. Давыдов, А.А. Бодалев, В.И. Войтко, А.А. Леонтьев, А.К. Маркова, А.М. Матюшкин, А.В. Петровский и др. Исследования эффективности групповой деятельности в социальной психологии сводится к выяснению того, какие критерии могут быть положены в основу оценки её эффективности, какие факторы влияют на эффективность деятельности. Так же, как и другие проблемы, связанные с динамическими процессами малой группы, проблема эффективности должна быть также связана и с идеей развития группы.

Характерно, что проблемы групповой деятельности раньше рассматривались преимущественно в социально-психологическом плане. Но в этом веке групповая деятельность становится предметом исследования, как в психологических исследованиях, так и в социально – гуманитарных науках, и прежде всего, в социологии управления, инженерной психологии, психологии труда,

педагогической психологии и т.д. Тем не менее, многие проблемы групповой деятельности ещё недостаточно изучены. Не разработаны единые средства анализа групповой деятельности, позволяющие соотносить результаты различных исследований, недостаточно изучены факторы эффективности групповой деятельности, условия достижения «группового эффекта» мало разрабатывались (в психологическом аспекте) вопросы, связанные с организацией групповой деятельности, динамикой кооперативных отношений и её влиянием на результативность группового решения задач.

Наше исследование посвящено изучению психологических особенностей групповой деятельности. Исследования проблем групповой деятельности более ста лет проводятся как в России, так и в зарубежных странах, однако, начиная с 1940-х годов прошлого века, для социальной психологии эта проблема остаётся одним из основных фокусов исследовательского внимания. Среди вопросов, на которые социальные психологи ищут ответы, наиболее принципиальными остаются проблемы формирования группы, факторы, влияющие и определяющие её целостность, сплочённость, продуктивность деятельности.

Рассмотрим основные направления развития исследовательского интереса к так называемой проблеме группы в социальной психологии, к внутренним конституирующим группу признакам, таким как целостность, единство, сплочённость. Проанализируем состояние практических аспектов разработки и внедрения технологий создания и развития различных типов социальных групп, а также показателей продуктивности, результативности и эффективности групповой деятельности вследствие интенсификации групподинамических процессов. Само понятие «группа» и классификация малых групп неоднократно являлись предметом обсуждения в

и социально-психологической литературе (Андреева – 2000 г.; Гидденс – 1999 г.; Обозов – 1979 г.).

Применительно к нашему исследованию представляет интерес термин «команда», который обрёл научное звучание лишь в самые последние десятилетия. Будучи во многом сформулирован практикой, он используется для обозначения малых групп с выраженной целевой направленностью, интенсивным взаимодействием членов и высокой продуктивностью. Во многих исследованиях, в частности в работах Дж. Катценбаха и Д. Смита [Дж. Катценбах и Д. Смит, 1993], команда определена как малое число людей (возможный объём – от 2 до 25, но обычно не более 10 человек) с взаимодополняющими умениями, связанных единым замыслом, стремящихся к общим целям и разделяющих ответственность за их достижение. К этому следует добавить, что, по мнению тех же авторов, управление командой в зависимости от специфики ситуаций может переходить от одного члена к другому.

В трактовке команды, как она даётся современными исследователями, немало общего с описанием коллектива в работах отечественных авторов. (А.А. Леонтьев, А.К. Маркова, А.М. Матюшкин, А.В. Петровский). В то же время трактовка команды как группы высокого уровня развития, сравнительно с пониманием коллектива, более реалистична, прагматична. И ещё один существенный штрих в характеристике команды – высокий профессионализм. Членам команды присуща, по мнению специалистов, высокая степень владения рядом важных прикладных умений. В ней увязаны общие результаты групповой деятельности с производительностью команд, находящихся на различных ступенях развития.

Рассмотрим развитие основных направлений исследований влияния группы на индивида в процессе совместной деятельности. В конце XIX века Норман Трипплетт

обратил внимание на то, что присутствие других людей влияет на действия и поведение индивида. Причём, если французского психолога Густава Лебона примерно в то же время (1895), анализировавшего психологию масс, интересовали некие общие социальные закономерности массообразования, как результата влияния людей друг на друга, то внимание Трипплетта привлекло повышение эффективности деятельности людей в присутствии других индивидов. Изучая спортивные результаты велосипедистов, Трипплетт обнаружил, что спортсмены, соревнуясь друг с другом в групповых заездах, добивались лучших показателей, чем в случаях, когда поодиночке они просто ехали «на время». Основываясь на этом наблюдении, исследователь предположил, что присутствие других людей вызывает определённые изменения в деятельности индивида. Проверая свою гипотезу, Трипплетт просил детей, чтобы они, соревнуясь между собой, сматывали рыболовные катушки. Затем он сравнивал результаты, достигнутые детьми либо в одиночку, либо в состязании. Данный эксперимент стал первой попыткой понять, как изменяется деятельность человека в присутствии других людей, причём не обязательно членов своей группы. Трипплетт обнаружил, что большинство детей сматывали катушки быстрее, если при этом присутствовали другие дети. Позднее различные модификации этого эксперимента заложили эмпирическое основание для дальнейших исследований групповой деятельности. Правда, начатые исследования давали противоречивые результаты. В одних случаях присутствие людей улучшало деятельность, в других, наоборот, ухудшало. Основываясь на таких данных, иронично замечает Д. Майерс, все равно, что предсказывать погоду по принципу: завтра будет солнце, если не пойдёт дождь (Майерс Д., 1997).

Вследствие такой неопределённости результатов интерес к этой

проблеме надолго угас. Впрочем, к данной проблеме мы вернёмся немного позднее, а пока постараемся понять, почему вообще присутствие людей влияет на наши действия.

Одним из первых это постарался объяснить в своей теории социального воздействия Биб Латанэ (Latane B., 1981). Он утверждает, что сила влияния других людей объясняется действием нескольких факторов, таких как количеством людей; их пространственной близостью; авторитетом и статусом этих людей. Для иллюстрации совокупного воздействия этих факторов Б. Латанэ использует аналогию с электролампочками. Так же как количество света, падающего на поверхность, зависит от числа ламп, их близости к поверхности, мощности, социальное воздействие зависит от числа людей, их близости и степени влияния. По мере того, как число людей увеличивается, возрастает и степень их влияния. Однако этот эффект имеет предел. Понятно, что увеличение количества людей от 1 до 5 будет более действенным, чем, скажем, с 20 до 25. А уж если говорить о трёх- или четырёхзначных числах, то действие эффекта возрастания количества людей, скорее всего, вообще прекратится. Хотя, конечно, разница в воздействии аудитории из нескольких сотен и нескольких тысяч человек будет всё же довольно ощутимой.

Близость нахождения других людей – менее сильный, но, тем не менее, также действенный фактор. Одно дело, когда люди находятся в отдалении, другое – когда они совсем рядом. Таким образом, вступает в действие фактор социальной дистанции. Кроме того, имеет место и третий фактор, определяемый степенью влияния других людей – статусом, властью, авторитетом и т.д. Все эти факторы и по отдельности, и в совокупности оказывают влияние на поведение людей в группе, причём в различных ситуациях такое влияние будет неодинаковым и определяе-

мым ролевыми статусами (соперники – конкуренты, партнёры).

Влияние присутствия других людей на результаты деятельности изучал Флойд Оллпорт в 1920 г. Им были предложены термины для обозначения двух противоположных эффектов: улучшение деятельности в присутствии других людей получило название социальной фасилитации (социальное способствование). Обратное явление, т.е. ухудшение деятельности, было названо Оллопортом социальным торможением (социальным сдерживанием). Сегодня эти понятия являются общепринятыми. Дав общее название явлению «эффект аудитории», Ф. Оллпорт, тем не менее, так и не смог ответить на вопрос – почему и при каких условиях возникает социальная фасилитация и социальное торможение. Позже в 1952 г. эту проблему пытался разрешить Соломон Аш, но особых теоретических результатов эти исследования не дали. Первое теоретическое объяснение эффекта аудитории появилось в 1965 г., его предложил Роберт Зайонц (Kelley H. & Thibaut J., 1969). Исходя из бихевиористской формулы поведения ($P = C - R$), Р. Зайонц предположил, что присутствие других людей является для индивида сильным стимулом – источником общего возбуждения. Ведь, действительно, их намерения не ясны, и непонятно, как они себя поведут в следующую минуту. Всё это вызывает ощущение неопределённости и, как следствие – возбуждение. В том случае, когда человек знает, как и что ему нужно делать и из-за того чувствует себя уверенно, то возбуждение, вызванное присутствием зрителей, способствует его деятельности, улучшает её. Причём, усиление стимула, т.е. увеличение числа присутствующих, интенсифицирует эффект фасилитации.

В понятиях теории стимульного научения Халла–Спенса, хорошо освоенная (доминирующая) реакция в присутствии особой своего вида выполняется автоматически,

т.е. безукоризненно. Это проявляется не только у людей. Муравьи в присутствии других муравьёв быстрее роют песок, а цыплята, находясь в стае, склёвывают больше зёрен. Но когда реакция усвоена плохо, тогда деятельность индивида ухудшается, поскольку реализация нужной, но плохо заученной реакции мешает доминирующей, хотя и ненужной реакции. Иначе говоря, наступает социальное торможение. Оно так же свойственно не только людям, но и животным – тараканам, попугаям, зябликам и т.д. (Майерс Д., 1997).

Таким образом, у Р. Зайонца были все основания сделать вывод, что повышенное возбуждение улучшает выполнение простых задач и ухудшает – сложных. Эта гипотеза была подтверждена почти в 300 исследованиях с участием более чем 25 тыс. испытуемых. С другой стороны, Николас Коттрелл выступил с альтернативным объяснением эффекта аудитории (Cottrell N., 1972). По его мнению, данный феномен объясняется тем, что люди, занятые какой-то деятельностью в присутствии других людей, ожидают оценки со стороны зрителей и обеспокоены тем, как их оценят. И действительно, в ходе исследований выяснилось, что в присутствии людей, у которых были завязаны глаза или которые по каким-то другим причинам не могли выступать экспертами – оценщиками мастерства и умений, деятельность сопровождалась меньшим возбуждением, чем деятельность на глазах зрителей, способных выносить оценку. Коттрелл и его сторонники привели немало доказательств того, что существуют различия между тем, как индивид воспринимает просто присутствие других людей и тем, когда он ожидает, что другие будут его оценивать. Разногласия между двумя теориями были сняты результатами исследований, которые явились основой для появления третьей теории.

Спор Н. Коттрелла с Р. Зайонцем попытался разрешить в своей

теории конфликта внимания Роберт Бэрон (Baron R., 1986). Он утверждает, что особи своего вида выступают раздражающим и отвлекающим фактором по многим причинам, включая и ту, которую называет Зайонц. Действительно, полагает Р. Бэрон, присутствие других служит источником возбуждения. Но прежде, чем возбуждение начнётся, присутствие других, будучи отвлекающим фактором, вызовет конфликт внимания у занятого своим делом индивида. И уже этот конфликт внимания приведёт к интенсивному возбуждению. Возбуждение, в свою очередь, будет реакцией организма на возросшую потребность в энергии для того, чтобы справиться с возникшим конфликтом внимания. И в зависимости от того, как индивиду удастся с ним справиться, возбуждение будет либо способствовать, либо препятствовать исполнению его деятельности.

Если индивид уделяет слишком много внимания присутствующим зрителям, то в результате социального торможения его деятельность вообще может прекратиться. Если же он вместо этого основное внимание сосредоточит на своей деятельности, то усиление возбуждения будет либо способствовать хорошо освоенной (доминирующей) реакции, либо сдерживать реализацию плохо освоенной (недоминирующей) реакции.

Таким образом, согласно Р. Бэру, конфликт между вниманием к другим особям и вниманием к деятельности создаёт напряжение в когнитивном процессе, что и вызывает возбуждение у индивида. Как видим, теория Р. Бэрона более сложная, но зато она даёт возможность понять равным образом действие эффекта зрителей, как у людей, так и у животных, которые тоже могут испытывать конфликт внимания. Только у людей ожидание оценки со стороны зрителей приводит к дополнительному усилению конфликта внимания. Ведь большинство людей хотят выглядеть как можно лучше в гла-

зах других. И если человек делает относительно простое дело, которое к тому же он хорошо освоил и выполняет его мастерски, то возбуждение в присутствии зрителей, вызванное конфликтом внимания, может способствовать улучшению его деятельности.

Но всё обстоит иначе при выполнении сложной задачи, у которой нет ясного и привычного решения. Любая ошибка в этом случае сопровождается фрустрацией, которая будет усиливаться из-за возбуждения, вызванного присутствием постороннего. Всё это породит тревогу, раздражение, замешательство, а в конечном итоге, прекращение деятельности.

Здесь важно отметить также, что не только другие люди могут вызывать конфликт внимания, но и сам индивид – исполнитель может выступать в качестве зрителя – оценщика собственной деятельности и, таким образом, усиливать конфликт, а следовательно, и возбуждение. Данное дополнение в развитие теории Р. Бэрона предложили Кэт Жимански и Стивен Харкинс (Szymanski K. & Harkins S., 1987).

Ещё одно дополнение теории было сделано Брианом Малленом и Роем Баумейстером, которые отмечали, что анализ собственных действий в процессе деятельности может привести ещё к одному конфликту – между скоростью и точностью действий. Когда при выполнении задачи в присутствии зрителей возникает конфликт внимания, индивид может постараться сосредоточиться либо на скорости, либо на точности своих действий. Понятно, что в этой ситуации предпочтение одному будет идти в ущерб другому, что в целом приведёт к ухудшению деятельности (Mullen B., & Baumeister R., 1987).

В исследованиях достаточно часто приводится мнение о том, что коллективная, групповая деятельность гораздо эффективнее индивидуальных усилий. Во многих случаях, тем более, если речь о физическом труде, это действительно

так. Разумеется «всем миром» построить дом или вырыть котлован гораздо легче и проще, чем в одиночку. Тем не менее, здесь не все так однозначно. Давно уже выяснилось, что деятельность группы не всегда более продуктивна, чем деятельность индивида или разрозненно работающих людей. Когда люди работают группой, а тем более большей группой, то возрастает вероятность того, что снизятся индивидуальные усилия и люди станут работать не в полную силу. Это явление в исследованиях Макса Рингельмана (1913) получило название социальная леность. Изучая производительность труда в сельском хозяйстве, Рингельман сравнивал относительную эффективность животной, человеческой и машинной тяги при перемещении грузов. При этом выяснилось, что, действуя поодиночке, люди тянули груз со средней силой в 63 кг. Французского ученого удивило, что двое людей не тянули с силой в 126 кг, трое – в 189 кг и т.д. Группа из двух человек имела среднюю тягу только 118 кг (потеря – 8 кг), группа из трех человек тянула со средней силой 160 кг (потеря – 29 кг), а группа из восьми человек прикладывала усилия на 256 кг ниже своих потенциальных возможностей. Таким образом, по мере увеличения группы шло снижение производительности. Ничего подобного не происходило, когда работали лошади, крупный рогатый скот и, разумеется, машины. Это обратное соотношение между числом людей в группе и снижением их индивидуальных усилий получило название «эффект Рингельмана» (Уилк Х. и Книппенберг Э., 2001). Ученый объяснил это явление тем, что при совместной работе нескольких индивидов отсутствует надлежащая координация их действий, в результате чего снижается эффективность их совместного труда.

Иначе взглянули на эту проблему современные исследователи, изучавшие фасилитацию и торможение, и которые пришли

к выводу, что «эффект Рингельмана» объясняется не столько отсутствием координации, сколько отсутствием желания работать в полную силу в условиях группы. Поэтому и появилось современное понятие социальная лень. Биб Латанэ с коллегами провели ряд исследований, чтобы детально продемонстрировать, как возникает и проявляется эффект лени (1980). В типичном исследовании студентов – испытуемых просили либо кричать, либо аплодировать как можно громче, либо в одиночку, либо в паре с другим студентом, а иногда вчетвером, вшестером и т.д. В каждой ситуации фиксировалась сила звука, производимого испытуемым. Проводилось и такое исследование, когда испытуемые надевали наушники и повязки на глаза, так что они не знали, что делают остальные члены группы. Во всех случаях группового действия возникала социальная лень, усилия индивидов резко снижались по мере увеличения группы. Интересно, но участники исследований были искренне убеждены, что кричали и хлопали одинаково громко как в одиночку, так и в группе, т.е. лодырем никто себя не признавал (Майерс Д., 1997).

Киплинг Уильямс, Стивен Харкинс и Биб Латанэ (1981) в качестве одной из причин лени указывают на то, что индивиды растворяются в большой группе. И если человек уверен, что его деятельность не фиксируется и не оценивается, то можно работать «спустя рукава». Ведь для многих людей важно, чтобы их деятельность заметили и оценили. А в условиях группы, хоть старайся, хоть не старайся – всё равно твои усилия останутся незамеченными. Поэтому не удивительно, что когда К. Уильямс обещал испытуемым, что будет определяться личный вклад каждого в совместной деятельности, то тогда социальная лень не проявлялась.

Но состояние деиндивидуализации может снижать индивидуальную продуктивность и по дру-

гой причине. Будучи анонимным, человек может просто хитрить и отлынивать от работы, рассуждая в том смысле, что «пусть работают другие» или что «работа не волк, в лес не убежит» и т.д. В условиях деиндивидуализации у многих людей самосознание почти отключается, что позволяет им нарушать или вообще не соблюдать социальные нормы. Впрочем, достаточно даже не знания, а подозрения, что другие работают недобросовестно, чтобы эффект социальной лени в группе приобрел впечатляющие масштабы.

Социальная лень в условиях «социалистического способа производства», получила такое широкое распространение и породила такую экономическую неэффективность, что о ней заговорили даже в западных учебниках, как о примере того, какой не должна быть экономика (Майерс Д., 1997, с. 367).

Однако современная производственная деятельность немыслима без кооперации, сотрудничества и коллективных форм труда. Многие виды производства требуют организованных, групповых усилий. Групповая деятельность может содержать изъяны, но и без неё не обойтись. Главное, чтобы издержки не превышали выгоды и не перечёркивали тем самым преимущества коллективного труда. К тому же в социально – психологических исследованиях выявлен ряд условий, при которых издержки групповой деятельности, вызванные ленью и недостаточной координацией, могут быть сведены к минимуму или вообще отсутствовать. Неординарно трудные проблемы могут сплотить группу и побудить каждого её члена трудиться с полной отдачей. Детальный анализ недостатков и преимуществ групповой деятельности при решении задач различного типа представлен в работах Уилк Х. и Книппенберг Э. (Уилк Х. и Книппенберг Э., 2001).

Хоть мы и говорим о групповой деятельности вообще, но каждая

группа специализируется в выполнении определённого рода задач. Решение сложных интеллектуальных задач – особая сфера деятельности. Внейзаняты люди, имеющие высокий уровень квалификации, образования, интеллекта и т.д., то есть те, кого в западной литературе принято называть экспертами. Общепринятым считается мнение, что интеллектуальная творческая работа относится к разряду сугубо индивидуальной деятельности. Но в 1957 г. это мнение решил опровергнуть Алекс Осборн, который предложил свой метод групповой интеллектуальной работы. Он назвал его «брейнсторминг», или «мозговой штурм».

Широко пропагандируя брейнсторминг, Осборн представлял его как универсальный способ решения творческих проблем, пригодный как для нахождения ответов на трудные вопросы, так и для изобретений, открытий в любых отраслях деятельности: в науке, бизнесе, политике, образовании и т.д. Метод завоевал популярность сначала в США, затем в Европе. Повальное увлечение брейнстормингом на Западе привлекло к нему внимание социальных психологов, после чего последовали многочисленные эмпирические проверки метода. Так уже в 1958 г. Д. Тайлор, П. Берри и К. Блок установили, что количество предложений, высказанных группой, действительно больше количества идей, предложенных любым индивидом, работающим в одиночку. Однако, когда количество идей, высказанных четырьмя раздельно работающими по правилам мозгового штурма индивидами, сложили вместе, то оно почти в два раза превысило сумму предложений, выработанных членами группы из четырёх человек, работающих совместно то же самое количество времени. Тот же результат был получен и тогда, когда испытуемыми в эксперименте стали учёные-исследователи, работающие группой по инструкции брейнсторминга (Kelley H. & Thibaut J., 1969).

Большинство исследователей, изучающих брейнсторминг, утверждают, что работающие группой участники штурма высказывают меньше предложений, чем то же количество людей, но работающих по одиночке. Одни исследователи критикуют групповой метод мозгового штурма за то, что в группу часто объединяются люди, которые друг друга не знают. В этих условиях они ведут себя настороженно и не очень-то спешат раскрепоститься. Во всяком случае участники неохотно выражают свои мысли перед незнакомыми людьми даже при том, что основное правило метода запрещает любую критику высказываемых предложений. Кроме того, считают Д. Коэн, Дж. Уайтмаир и У. Фанк (1960), что поскольку группы штурма временные, т.е. создаются для решения какой-то проблемы, то у участников нет долговременной, постоянной мотивации для повышения продуктивности своей деятельности (Kelley H. & Thibaut J., 1969).

Майклу Дейлу и Вольфгангу Штребе (1987) удалось добиться увеличения количества вырабатываемых группой решений лишь за счёт того, что они объявили, что будет учитываться и оцениваться сумма идей, выдвинутых каждым членом группы по отдельности, а не общий результат (Уилк Х. и Кнеппернберг Э., 2001). Таким образом, большая продуктивность была достигнута благодаря снижению социальной лености, которая, оказывается, свойственна не только группам физического, но и интеллектуального труда.

Снижает продуктивность группы брейнсторминга также и когнитивные помехи, обусловленные ситуацией групповой работы. Ведь высказываться членам группы приходится по очереди, и пока один человек говорит, остальные слушают, дожидаясь своей очереди, и одновременно удерживают в памяти свои собственные идеи. Но поскольку возможности оперативной памяти достаточно ограничены, то участникам штурма трудно

удерживать в уме уже имеющиеся у них идеи, думать над следующей, да ещё и выслушивать предложения человека, говорящего в эту минуту. Таким образом, члены группы вынуждены одновременно выполнять три когнитивные операции: а) сосредоточивать внимание на том, что говорит очередной выступающий; б) хранить в памяти уже имеющиеся у них идеи; в) искать новые идеи и их обдумывать. Одновременное выполнение этих операций мало кому под силу, если оно вообще достижимо.

Все вышеперечисленные причины вызывают блокирование продуктивности групп мозгового штурма. Таким образом, даже, несмотря на возможности увеличения персонального вклада каждого участника штурма в общий результат, группа в целом, работая лицом к лицу, всё же менее продуктивна, чем её члены, работающие отдельно, полагает Дж. МакГрас (1984).

М. Дейл и В. Штребе на основании серии экспериментов (1987) пришли к выводу, что брейнсторминг будет более эффективным, если члены группы сначала в индивидуальном порядке станут набирать и фиксировать все возникшие у них идеи, а уж затем совместно их обсуждать. При такой форме мозгового штурма продуктивность участников группы не будет тормозиться. Следовательно, на первом этапе наработки идей и решений, гораздо эффективнее действуют индивиды, объединённые в номинальную группу, т.е. работающие над одной проблемой, но поодиночке.

Совместная деятельность лицом к лицу лучше подходит на втором этапе, когда идеи и предложения обсуждаются, оцениваются, выбраковываются, отбрасываются, и отбираются оптимальные. С этой задачей группа справляется лучше, чем индивиды.

Подводя итог, необходимо отметить, что эффективность групповой деятельности во многом зависит от характера решаемой задачи. В некоторых случаях группа в

состоянии действовать лучше, чем индивид. Так, например, если задачу можно разделить на подзадачи, полагает Иван Стайнер (1972), то каждую из них может выполнить такой человек, который обладает необходимыми знаниями, опытом и умениями. Однако когда задача не делится на составляющие или когда у членов группы нет должного мастерства и умения, тогда результаты групповой деятельности могут оказаться ниже потенциальных возможностей группы, т.е. не очень впечатляющими.

Эффективность групповой деятельности находится в зависимости от социального влияния. Но и сама группа, благодаря специфическому балансу сил социального давления функционирует совсем не так, как агрегатная, механическая совокупность индивидов. Жизнь группы протекает по собственным законам. Причем выявленные социальными психологами закономерности протекания групповых процессов противостоят многим обыденным представлениям и даже здравому смыслу. Действительно, в представлении подавляющего большинства людей единодушие и тесная групповая сплочённость – однозначно положительные явления, желательное состояние. «Все как один», «сплочённый коллектив», «ещё теснее сплотимся» – всё это обороты из нашего недавнего официозно-идеологического языка, накрепко засевшие в сознании россиян. А вот Ирвин Дженис утверждает, что состояние сплочённости и единомыслия потенциально опасны и могут обернуться катастрофическими последствиями.

Обыденный рассудок полагает, что в обществе, как и в неживой материи, действуют физические законы: чем больше масса, тем сильнее давление. А социальные психологи, и в частности Серж Московичи, полагает – чтобы обладать социальным влиянием необязательно находиться в групповом большинстве, и позиция меньшинства может быть более

влиятельна. Такую точку зрения выработала психология масс, конкретно – Г. Тард, деливший общество на меньшинство – элиту и большинство – массу. Ещё раз уточним, что все названные здесь эффекты групповой деятельности являются следствием социального влияния в группе. Понятно, что последствия внутригруппового влияния могут быть как позитивными, так и негативными.

Эффективность групповой деятельности является одним из показателей успешности групповой активности и качественно, и количественно отражающим отношения достигнутого результата и результата желаемого, планируемого или в принципе максимально достижимого. Нередко исследователи эффективности групповой деятельности считают, что подобный показатель может рассматриваться лишь в том случае, когда существуют формализованные нормы выработки и временные нормативы. Правда, в этом случае психологическая сущность показателя «эффективность групповой деятельности» не просто резко сужается, но и практически сводится на нет. Речь в данной ситуации даже в терминологическом плане может скорее вестись о результативности групповой деятельности. Применяемый порой термин «успешность групповой деятельности» существенно шире той психологической реальности, которую можно описать через результативность.

Собственно социально-психологическая составляющая понятия «эффективность групповой деятельности» не просто как необходимое, а как ключевое наполнение предполагает анализ удовлетворённости членов группы и самим процессом труда, и его результатами, и теми действительно психологическими последствиями, которые наступают в интрагрупповом и личностном плане после подведения итогов группового личностного акта.

Другими словами, если всё же говорить об эффективности групповой деятельности как о психологическом понятии и социально-психологическом показателе жизнедеятельности реально функционирующего сообщества, то её оценка попросту невозможна без учёта, с одной стороны, результативности групповой деятельности (кстати, подобный анализ вряд ли можно считать в содержательном плане именно психологическим по своей сути), а с другой – психологических особенностей процесса взаимодействия членов группы, а также актуальных и последующих характеристик межличностных отношений в сообществе в связи с осуществляемой и осуществлённой ранее групповой активностью. Именно поэтому понятие «эффективность групповой деятельности» в современной психологической литературе связывают не только и даже не столько с таким

показателем как «результативность», сколько с другими, именно социально-психологическими показателями жизнедеятельности конкретной общности: уровень её социально-психологического развития, социально-психологический климат, ценностные ориентации, групповые нормы и т. п.

Как совершенно справедливо отмечает Г. М. Андреева, проблема групповой эффективности тесно связана с групповой динамикой, поскольку, «все динамические процессы, происходящие в группе, обеспечивают определённым образом эффективность групповой деятельности». В рамках концепции групповой динамики результативность или продуктивность групповой деятельности рассматривается как неразрывно связанная с особенностями межличностных отношений в сообществе и, более того, напрямую опосредствуется ими. Понятно, что по-настоящему эффективной как в плане решения тех или иных предметных задач, так и в плане личностного развития и самореализации членов группы, с данной точки зрения, может быть только группа высокого уровня развития, в том числе и типа команды. Справедливость такого подхода была подтверждена результатами целого ряда социально – психологических исследований, направленных на выявление признаков, которыми характеризуются эффективная групповая деятельность.

Литература:

1. Андреева Г.М. Психология социального познания. М.: Издательский центр «Академия», 2000. – 264 с.
2. Белякова Л.Ю. Профессиональное развитие специалиста в контексте деятельностно-этологического подхода к развитию личности // Личность. Культура. Общество. – 2007. – Т. 9; вып. 1 (34). – С. 308-318.
3. Ильин Е.П. Дифференциальная психология профессиональной деятельности / Е.П. Ильин. – Москва и др.: Питер, 2011. – 428 с. :
4. Майерс Д. Социальная психология / Д. Майерс ; пер с англ. З. Замчук. – СПб.: Питер, 2011. – 793 с.
5. Свенцицкий А. А. Психология управления организациями. СПб., 1999.

М. С. ЗАХАРОВ, кандидат геолого-минералогических наук, профессор Национального открытого института г. Санкт-Петербург (НОИР), Почётный изыскатель России

M. Zakharov, candidate of geological-mineralogical sciences, professor at the National Institute of Open St. Petersburg (NOIR), Honorary prospector shall Russia

Современная парадигма и аксиоматика инженерной геологии Modern paradigm and the axiomatics of engineering geology

Аннотация: Декларируется аксиоматика инженерной геологии в рамках её основных разделов и видов деятельности. Рассмотрено содержание парадигмального поля и возможности его развития.

Abstract: Declared axiomatics of engineering geology in the framework of its main sections and activities. Look at the content paradigmatic fields and possibilities of its development.

Ключевые слова: парадигма, аксиома, парадигмальное пространство, инженерная геология, геотехника, грунтоведение, инженерная геодинамика, региональная инженерная геология, общая инженерная геология, специальная инженерная геология.

Keywords: paradigm, axiom, paradigmatic space, engineering geology, geotechnics, edaphology, engineering geodynamics, regional engineering geology, general engineering geology, engineering geology special.

Томас Кун определил парадигму как дисциплинарную матрицу, составленную признанными всеми научными достижениями, которые в течение определённого времени дают научному сообществу модель постановки проблем и их решения [1].

Благодаря своим достижениям в области обеспечения геологическими данными различных областей народного хозяйства и, прежде всего строительства, с 60-ых годов прошлого столетия инженерная геология может чувствовать себя полноценной наукой среди других областей геологического знания. Именно совокупность этих достижений позволила инженерной геологии занять свою нишу в решении насущных задач современной цивилизации, т. е. в обеспечении геопространственной информацией бурно развивающееся территориальное планирование, строительство зданий и сооружений, производство различного рода инженерных работ, связанных как со строительством, так и с разведкой, и добычей по-

лезных ископаемых. Как следствие можно признать, что к концу прошлого столетия сложился определённый естественно-научный базис инженерной геологии и структура её практических надстроек в виде системы инженерно-геологических изысканий. Этот общепринятый научный базис и система инженерно-геологических исследований для строительства составляют первое и основное положение современной парадигмы инженерной геологии. Динамика развития данного направления геологии характеризуется растущими потребностями в подготовке инженерного корпуса, способного решать всё усложняющиеся задачи в области рационального использования и охраны геологической среды.

Однако не следует забывать и о ряде противоречий, возникших на путях развития инженерной геологии как науки и как практики. Прежде всего, это вопрос разграничения предметной области между так называемой геотехникой и инженерной геологией.

Если за рубежом понятие геотехники фактически синонимично понятию инженерной геологии, то в России (в советский и послевоенный период) долгое время удавалось достаточно чётко по существу и по форме разграничивать эти формы научной и практической деятельности, хотя задача их взаимодействия в строительном процессе всегда была актуальной. К области геотехники всегда относились проблемы фундаментостроения и все задачи проектирования и строительства, а к инженерной геологии – весь комплекс проблем геологического обеспечения подготовки проектной документации и сопровождения строительства и эксплуатации различных зданий и сооружений.

Бурное развитие компьютерной техники и программного обеспечения геотехнических расчётов породило иллюзию о возможности решения любых расчётных задач взаимодействия сооружения с геологической средой при минимизации параметрических данных о составе состоянии и свойствах

горных пород. Свой вклад в эту иллюзию вложило увлечение нормированием исходных данных на основе представлений о нестационарном режиме изменчивости свойств горных пород в пространстве. Именно эти факты лежат в основе расширительного толкования геотехники как некоего синтеза проблематики, объединяющей решение задач механики горных пород и инженерной геологии.

В принципе в таком развитии процесса научного и практического обоснования строительства есть здравый смысл, поскольку задачи рационального использования геологической среды, обеспечения безопасности строительства явно попадают в область синергетики, т. е. междисциплинарного направления науки, изучающей общие закономерности явлений и процессов в сложных неравновесных системах. Действительно в результате строительства возникает природно-техногенная многоэлементная структура, характеризующаяся многовариантным и неоднозначным поведением и режимом функционирования с неоднократными обострениями и проявлениями более одного устойчивого состояния. Проигрывание таких ситуаций при современных возможностях вычислительной техники вполне возможно. Однако на пути такого сценария развития всеобъемлющего здания геотехники есть весьма существенное препятствие – уровень подготовки специалистов, прежде всего, строительного профиля. По данной проблеме автору данной статьи приходилось высказываться не раз, но положение в области геологического образования строителей продолжает ухудшаться [2]. До реального и продуктивного синтеза геотехники и инженерной геологии ещё очень далеко, чтобы признать этот синтез опорной точкой в новом парадигмальном пространстве. Пока при существующем порядке дел всё более актуальным становится выстраивание тесного взаимодействия геотехников и геологов на всех этапах

подготовки и реализации строительных объектов [3]. Для полноценного достижения указанной цели необходимо в корне менять базовую вузовскую подготовку, как строителей, так и геологов, отказавшись от бессмысленного и затратного тиражирования бакалавров–недоучек, как геологов, так и строителей. Сбалансированная образовательная политика в области подготовки инженерного корпуса может создать иную платформу объединения геологии и геотехники, объединения которого можно будет рассматривать как базовую точку в их совместной парадигме.

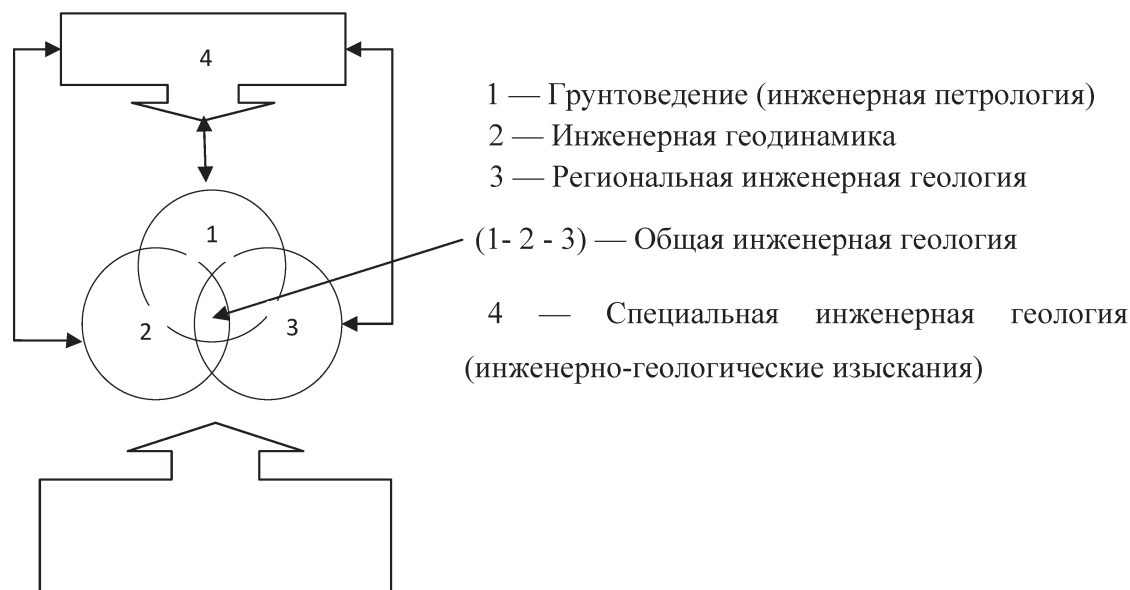
При существующем разделении знаний в областях строительства и геологии опорной точкой действующей парадигмы служит выделение раздела, называемого специальной инженерной геологией, начало которому положено трудами Ф. П. Саваренского и его последователей Н. В. Коломенского и В. Д. Ломтадзе [4, 5, 6]. Как было отмечено выше, проблемы, рассматриваемые в данном разделе, носят синергетический характер, и сам раздел мог бы называться геолого-геотехнической синергетикой, практическим приложением которой можно рассматривать систему инженерно-геологических изысканий. В определённой степени при всей несхожести исходных позиций путь к такому объединению прокладывают такие издания как «Словарь по инженерной геологии» (1999) [7] и «Справочник геотехника. Основания, фундаменты и подземные сооружения» (2014) [8]. Дальнейшее развитие такого сближения будет зависеть от положения дел в образовательной сфере.

К сожалению, современная система инженерно-геологических изысканий находится в состоянии тяжёлого системного кризиса, о чём не раз высказывались многие специалисты различных областей науки и практики [9, 10]. Начиная с 2010 года, идёт интенсивный поиск решений, позволяющий поднять

уровень инженерно-геологических изысканий. Однако значительных успехов в этом отношении не видно. Инженерно-геологические изыскания пока худо-бедно выполняют свою функцию благодаря существованию в парадигмальном поле классических трудов по специальной инженерной геологии. В этом разделе впервые были зафиксированы общепризнанные установки необходимости и достаточности комплексных исследований геологической среды для целей строительства и производства инженерных работ. В настоящее время эти установки можно сформулировать следующим образом:

- *Использовать территории, строить сооружения и производить инженерные работы необходимо в соответствии с особенностями структуры и организации геопространства.* Добавим, что следует говорить о специализированном геопространстве, поскольку инженерная геология пытается обосновать такую структуру на основе комплексного рассмотрения характеристик состава, состояния и свойств пород в границах выделяемых геологических тел. Пока эти представления «зависли» на нормативной схеме выделения так называемых инженерно-геологических элементов, однородность которых обосновывается использованием статистических закономерностей случайного распределения определённого набора параметров. Решение это паллиативное, поскольку даже изменчивость микрообъёмов горной массы может рассматриваться на уровне законов межчастичных взаимодействий. Оставаясь в рамках традиционного выделения геологических тел на основе проведения резкостных и условных границ, следует учитывать, что дальнейшее развитие пространственных представлений на базе создания 3D моделей должно привести к более рациональному выделению и прослеживанию геологических тел для создания расчётных геотехнических моделей любого рода (Plaxis 3D Foundation Models).

Рис. 1 Структура инженерно-геологического знания



• Любая инженерная деятельность человека должна основываться на знании закономерностей развития геологических процессов и явлений. Катастрофические последствия пренебрежением этого положения мы наблюдаем по всей планете. Особенно это актуально для объектов повышенной опасности, в первую очередь, таких, как объекты использования атомной энергии, высотное строительство, подземное строительство и т. д. При этом геодинамические закономерности всегда носят стохастический характер, такова их природа. Оценка рисков и прогноз изменений инженерно-геологических условий во времени невозможны без привлечения не только актуального, но исторического масштаба времени, что свойственно научному методу всех наук о Земле, в том числе и инженерной геологии.

• ИГИ должны включать в себя обобщение опыта строительства сооружений и выполнения инженерных работ в различных геологических условиях, в том числе анализ причин аварий и деформаций сооружений, что требует, как регламентации самого процесса инженерно-геологических изысканий, так и регламентации мониторинга и контроля выполнения всех работ

на всех стадиях изысканий. Только такой подход может обеспечить выбор самых оптимальных инженерных решений для обеспечения безопасности строительства и рационального использования геологической среды в целом.

Указанные положения впервые сформулированы В.Д. Ломтадзе в 1978 году в его классическом учебнике «Специальная инженерная геология» [6]. На тот момент времени они были весьма актуальны и вобрала в себя весь накопленный научный и практический багаж инженерно-геологических исследований.

Предложенные базовые положения позволили закрепить в образовательном процессе определённую структуру инженерно-геологического знания, проиллюстрированную на рис. 1.

С одной стороны, указанная структура связана с тем комплексом задач, которые решает всё семейство геологических наук. С другой, — эта структура определяет естественно-научный базис всех геологических наук, в том числе и инженерной геологии (рис.2).

В каждом из сложившихся разделов инженерной геологии можно сформулировать отправные аксиоматические положения, определяющие направления научной

работы, практических решений и обучения специалистов.

Грунтоведение (синоним: инженерная петрология): учение о формировании горных пород, их состава, состояния и физико-механических свойств.

Основные постулаты (аксиомы) Грунтоведения.

– Горные породы/грунты – это многофазные системы – минеральные или органоминеральные составляющие, вода (в жидком, твёрдом и газообразном состоянии), природные газы.

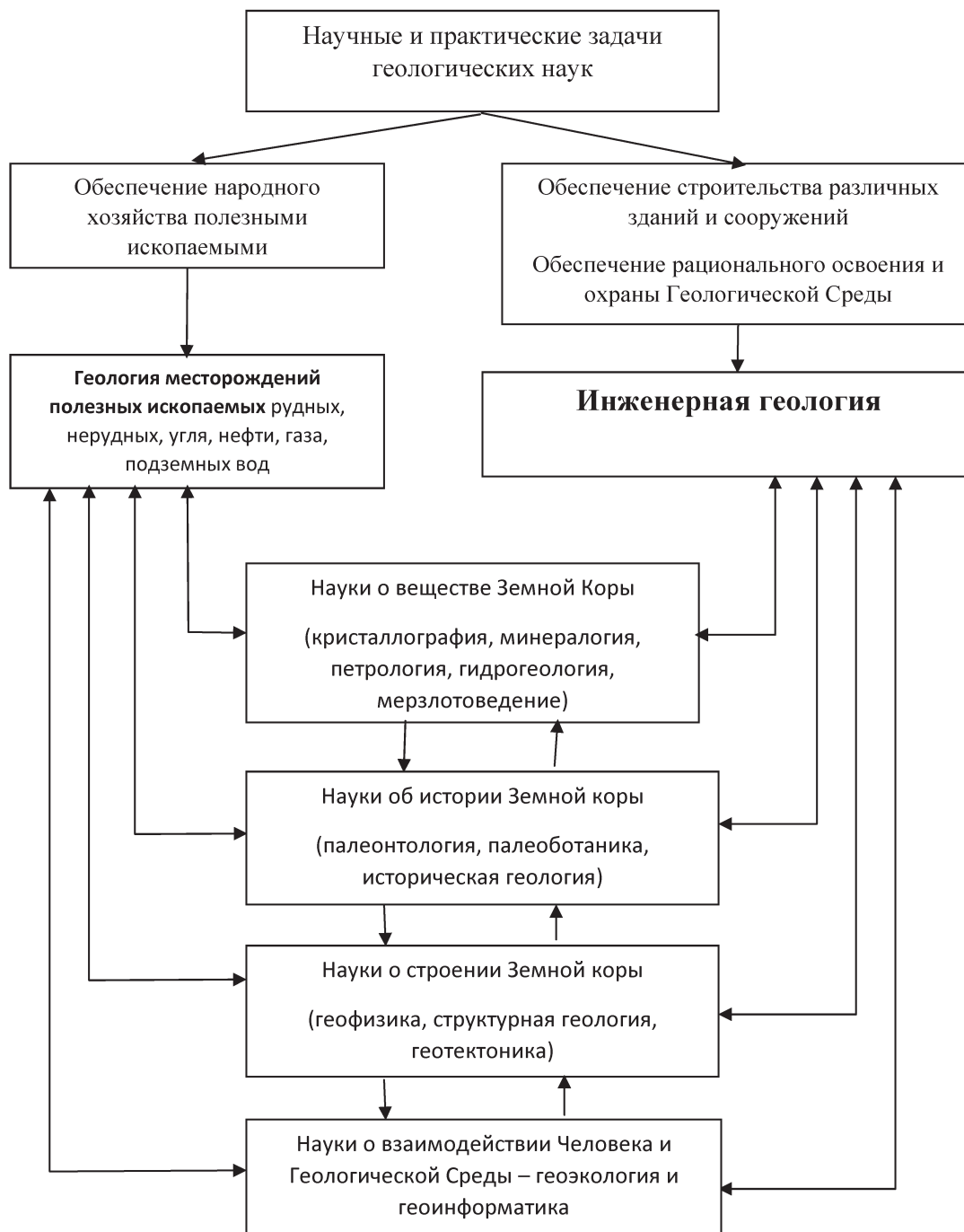
– В строительстве порода/грунт может использоваться как основание, среда или как строительный материал.

– Породы/грунты – суть историко-генетические образования.

– В строительстве, как нигде, необходимо моделирование и расчёт деформационного поведения пород/грунтов и прогноз изменений состава и свойств пород/грунтов при взаимодействии с сооружениями в различных природных условиях.

Инженерная геодинамика: учение о способах и методах системного управления геодинамической обстановкой на основе исследования механизма геологических процессов, их парагенетических сочетаний с целью минимизации

Рис. 2. Задачи, решаемые семейством геологических наук и их общий естественно-научный базис



ущерба, снижения рисков и обеспечения безопасности различных сооружений и производства инженерных работ.

Основные постулаты (аксиомы) Геодинамики.

– Геологические процессы проявляются в образовании и разрушении пород/грунтов, в изменении их физического состояния и условий залегания, в изменении

природного рельефа, строения земной коры и внутренней структуры планеты в целом.

– Геологические процессы и явления связаны с эндогенными, экзогенными силами планеты и с инженерной деятельностью человека. В основе механизма любых геологических процессов лежит нарушение сложившихся природных равновесий под влиянием

естественных или искусственных факторов.

– Важнейшей особенностью геологических процессов является неравномерность их проявления в пределах различных территорий, различающихся по комплексу ландшафтно-климатических и тектонических факторов.

– Геологические процессы оказывают решающее влияние на

устойчивость местности и соответственно на устойчивость существующих и проектируемых сооружений.

Региональная инженерная геология (РИГ) (структурная инженерная геология): научный раздел Инженерной Геологии, исследующий и представляющий в различных модельных формах (текстуальных, графических, функциональных) структуру и организацию Геологической Среды для решения задач хозяйственного использования свободного пространства, строительства различных сооружений, производства инженерных работ и обеспечения безопасной жизнедеятельности человека. Это – учение о территориях как природном ресурсе свободного пространства для строительства и жизнедеятельности человека и о закономерностях формирования инженерно-геологических условий строительства. Это уникальное обобщение опыта инженерно-геологических исследований на территории бывшего СССР. Основные положения регионального раздела инженерной геологии были созданы в советский период нашей истории.

Основные постулаты (аксиомы) Региональной Инженерной Геологии.

– Структура и организация дневной поверхности нашей планеты отражают универсальный блоково-ступенчатый принцип формирования Геологической Среды в целом, являясь интегральным показателем взаимодействия структурно-тектонических, ландшафтно-климатических и техногенных факторов. Это основной принцип выделения и типизации инженерно-геологических структур.

– Региональные инженерно-геологические исследования неразрывно связаны с производством съёмочных работ, инженерно-геологическим картированием и районированием различных территорий в разных масштабах.

– Материалы региональных исследований позволяют раз-

рабатывать различные способы накопления, хранения и выдачи информации для решения задач рационального использования и охраны Геологической Среды.

Общая Инженерная Геология: теоретический и методологический раздел, устанавливающий понятийную и терминологическую базу Инженерной Геологии, определяющий её историческое и системное содержание, и методы использования в практике строительства и производства инженерных работ. Этот раздел определяет границы взаимодействия Инженерной Геологии с другими науками о Земле.

Основные постулаты (аксиомы) Общей Инженерной Геологии

– Объект инженерной геологии – территория... (абстракция первой ступени – Геологическая Среда территорий).

– Предмет Инженерной Геологии – область создания и практического использования Знаний о формировании и изменении инженерно-геологических условий территорий, о геологических условиях строительства и эксплуатации сооружений, о рациональном использовании Геологической Среды для обеспечения безопасных и комфортных условий жизнедеятельности человека.

– Методология: использование исторического и системного подходов, многоаспектного, в том числе механико-математического, моделирования.

– Практика: создание системы инженерно-геологических изысканий на основе оптимального комплекса современных технологий полевых, лабораторных и других видов работ.

– Суть инженерно-геологических исследований – получение, обработка и выдача информации, необходимой и достаточной для строительства различных сооружений.

Специальная Инженерная Геология: синтетический раздел Инженерной геологии, в котором аккмулируются все теоретические

и практические достижения инженерной геологии и знания о Геологической Среде, необходимые для проектирования, реализации проектов и эксплуатации любых зданий и сооружений, и производства инженерных работ.

Основные постулаты (аксиомы) Специальной Инженерной Геологии

– Основой профессионального формирования и роста строителя (геотехника) являются три положения: практическое знание геологии, механики горных пород и опыта строительства.

– Любое строительство и инженерные работы требуют обширных знаний об инженерно-геологических условиях – рельефа местности, геологического строения, состава, состояния и свойств грунтов/пород, гидрогеологических условий, структурно-тектонических особенностей территории, геодинамической обстановки.

– Получение информации об инженерно-геологических условиях должно быть организовано как непрерывный, но стадийный процесс по принципу движения от общего к частному.

– Сбор, обработка и выдача инженерно-геологической информации должны быть максимально оптимизированы в отношении техники, технологии, времени и финансовых затрат применительно к различным видам строительства.

Современные вызовы времени заставляют внести в парадигму и аксиоматику инженерной геологии дальнейшее уточнение, которое должно зафиксировать в общественном сознании новые реалии: инженерно-геологические изыскания – это не вид услуги, покупаемой на торгах, а вид научно-производственной деятельности, направленной на получение всеобъемлющей геопространственной информации для характеристики и оценки инженерно-геологических условий, трактуемых с позиций рационального использования и охраны геологической среды. Это вид деятельности, связанный с

использованием свободного пространства (которое убывает на глазах как шагреновая кожа) и преобразованием этого пространства в природно-техногенный объект для безопасной и комфортной жизнедеятельности человека. Такой вид деятельности должен получить всемерную государственную поддержку и признание профессионального сообщества. Очень важно научиться оценивать качество инженерно-геологических исследований не с позиций физических объемов или стоимости, а с позиций их информационной сущности, предложив

соответствующие критерии полноты информации, достоверности информации, точности информации и её функциональной подготовленности для дальнейшего использования в решении различных хозяйственных задач, и в первую очередь в области строительства [11]. В этом случае возникнет новый стимул для расширения парадигмы инженерной геологии, опирающейся на достижения всех наук о Земле и позволяющей правильно формулировать проблемы безопасного строительства и искать оптимальные пути их решения. Это

новое положение научной парадигмы, объединяющей инженерную геологию и геотехнику, может звучать следующим образом:

Инженерно-геологические и инженерно-геотехнические изыскания являются основой инженерных изысканий, направленных на систематизацию и обобщение знаний об организации процесса получения геологической и геотехнической информации, необходимой и достаточной для проектирования, строительства и эксплуатации зданий, сооружений и объектов инженерной защиты [3, 8].

Литература:

1. Т. Кун. Структура научных революций / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1977. – 310 с.
2. М. С. Захаров. Катастрофа не за горами... Проблемы геологического образования строителей. Ж. Вестник строительного комплекса. Выпуск 3 (81), 2012. с. с. 52 – 55.
3. М. С. Захаров, Р. А. Мангушев. Инженерно-геологические и инженерно-геотехнические изыскания для строительства. Учебное пособие. М.: Изд. АСВ, 2014. – 176 с.
4. Ф. П. Саваренский. Инженерная геология. Учебник. М. – Л. ОНТИ НКПС СССР, 1937. – 421 с.
5. Н. В. Коломенский. Специальная инженерная геология. Учебник. М.: Недра, 1969. – 335 с.
6. В. Д. Ломтадзе. Инженерная геология. Специальная инженерная геология. Учебник. Л.: Недра, 1978. – 496 с.
7. В. Д. Ломтадзе. Словарь по инженерной геологии. СПб: изд. ЛГИ СПб, 1999. – 360 с.
8. Справочник геотехника. Основания, фундаменты и подземные сооружения. М.: изд. АСВ, 2014. – 728 с.
9. М. С. Захаров, Е. П. Тарелкин. Камо грядеши Ж. Вестник строительного комплекса. Выпуск 2 (80), 2012. С. с. 24-26.
10. Сергеевские чтения. Научное обоснование актуализации нормативных документов инженерно-геологических и инженерно-экологических изысканий. Материалы годичной сессии научного Совета РАН по проблемам геоэкологии, инженерной геологии и гидрогеологии (Москва, 23-24 марта 2010 г). Выпуск 12.
11. М. С. Захаров. Принципы информационно-графического моделирования в инженерно-геологических изысканиях. Ж. Вестник строительного комплекса. Выпуск 1(79), 2012. с. с. 52-55.

Е.В. ТАРАСОВА, кандидат юридических наук, доцент НОИР
Л.Ю. БЕЛЯКОВА, кандидат педагогических наук, доцент НОИР
E. Tarasova, PhD, associate professor NOIR
L. Belyakova, Ph.D, associate professor NOIR

Направления антикоррупционной политики в Российской Федерации Direction of anti-corruption policy in the Russian Federation

Аннотация: В статье дан обзор изменений и дополнений, внесённых в законодательную базу Российской Федерации в рамках борьбы с проявлениями коррупции на различных уровнях.

Abstract: The article provides an overview of the changes and amendments made in the legislative base of the Russian Federation in the fight against corruption at various levels.

Ключевые слова: государство, бюрократия, коррупция, население, антикоррупционные меры, уголовная и административная ответственность, посредничество, «подпольная» экономика.

Keywords: state, bureaucracy, corruption, population, anti-corruption measures, criminal and administrative liability, mediation, «underground» economy.

В настоящее время коррупция в России является социально-экономической угрозой, препятствующей эффективному развитию государства, она затрудняет экономические и социальные преобразования и тормозит саморазвитие Российского государства; способствует развитию теневой экономики и снижает налоговые поступления в государственный бюджет; усиливает имущественное расслоение общества; формирует возможности для преступности; приводит к деградации моральных ценностей общества; развивает возможности негативного влияния на формирование политической элиты, избирательный процесс.

Ситуация с коррупцией и противодействием ей в России вызывает неослабевающий интерес общества и равнодушных граждан нашей страны. Объём имущественного вреда, который причиняет коррупционная среда нашему обществу и государству (и это помимо оправданного поведением коррумпированных чиновников формирования в обществе нигилистических и антигосударственных

настроений) составляет суммы, соразмерные с бюджетом многих стран.

Согласно ст. 1 ФЗ № 273-ФЗ от 25 декабря 2008 г. «О противодействии коррупции» (ред. от 07.05.14 № 329-ФЗ), «коррупция – злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами».

Коррупция стала привычным явлением в обществе, одной из основных угроз национальной безопасности России, ведущим фактором подрыва экономики, развития социального неравенства вопреки усилиям государства. Коррупция порождает экономиче-

ские, политические и социальные проблемы. Из-за коррупции отвлекаются колоссальные средства от целей социально-экономического развития государства в целом и субъектов РФ. Тем самым снижается способность власти решать социальные проблемы. Закрепляется резкое имущественное неравенство, провоцируется бедность большей части населения.

Учитывая процесс присоединения России к Конвенции ООН против коррупции, Конвенции Совета Европы об уголовной ответственности за коррупцию, нормы российского антикоррупционного законодательства, а также потребности практики в создании новых эффективных антикоррупционных институтов, следует закрепить возможность установления дополнительных правовых барьеров как на пути традиционных разновидностей коррупционной деятельности (взятничество, злоупотребление должностными полномочиями, хищение, участие в предпринимательской деятельности), так и в отношении ряда коррупционно направленных деяний.

Эти деяния можно отнести к числу факторов или первичных проявлений коррупции. В этом же ряду стоят деяния, детерминированные традиционными формами коррупции, обслуживающие инфраструктуру коррупционной деятельности. Подобные коррупционно направленные нарушения должны предусмотрительно запрещаться, прежде всего, в административном и дисциплинарном законодательстве. К ним можно отнести следующие.

Использование должностного положения (соответствующего статусу влияния) без признаков нарушения должностных обязанностей и нарушения законодательства в процессе служебной и иной публичной деятельности. Например, немотивированное пользование служебным удостоверением в личных целях и т.д. Оказание содействия публичным лицом другому публичному лицу в совершении коррупционных преступлений и их сокрытии, скрытое посредничество при отсутствии признаков соучастия.

Протекционизм, выражающийся в предоставлении немотивированных преимуществ, без признаков злоупотребления должностными полномочиями или должностным положением. Действия (или бездействие) служащего, связанные с нарушением своих обязанностей, порядка взаимоотношений с вышестоящими инстанциями для оказания (обеспечения) группового влияния в процессе деятельности, фаворитизм чиновников, если при этом преследуются цели, несовместимые с интересами публичного управления.

Названные деяния близки к коррупционным и составляют широкое понимание коррупции.

С. А. Плишкин выделяет пять уровней нерегулируемой «подпольной экономики».

К первому автор относит негативные (зачастую уголовно нака-

зуемые) явления, происходящие в условиях нормальной легальной деятельности: искажения экономической информации, выпуск и поставка недоброкачественной продукции, злоупотребления с ценами, взяточничество, экологические преступления, финансовые нарушения, преступная экономия на охране труда и технике безопасности. Их побудительная причина – корпоративные интересы предприятия в целом.

Второй вид – использование управляющими основных фондов и оборотных средств, финансовых ресурсов для личного обогащения.

Третий – незарегистрированная трудовая деятельность (индивидуальная, коллективная, использование «чёрной» рабочей силы). Эти три уровня составляют содержание экономической преступности. Оставшиеся два уровня довершают картину теневой экономики.

Четвёртый уровень: «криминальная экономика» – изготовление и сбыт алкогольных напитков и наркотических средств, проституция, запрещённые азартные игры, торговля краденым.

Пятый уровень: элементы натурального хозяйства: домоводство, садоводство, огородничество и т. п., осуществляемые для личного или семейного потребления без выхода на рынок.

Все пять этих уровней функционируют и динамично развиваются.¹

В литературе обоснованно различают теневую экономику паразитарного и созидательного типа. В понятие «паразитарный» включается бизнес – игорный, связанный с наркотиками, построенный на деструктивных и антисоциальных потребностях.

В странах бывшего СССР развивается теневая экономика преимущественно паразитарного типа. Это бизнес на основе расхищения национального богатства.

К уголовной ответственности за должностные преступления привлекаются руководители городов и районов, сотрудники правоохранительных органов, другие должностные лица.

К факторам социально-экономического порядка, определяющим коррупцию в стране, по мнению большинства авторов, относятся:

- разбалансированность финансово-кредитной системы;

- высокая степень монополизации в отдельных отраслях национальной экономики (так называемые естественные монополии) при относительно свободной системе ценообразования;

- неразвитость и несовершенство средств и способов налогообложения;

- отсутствие действенной системы контроля процесса предоставления льгот в различных сферах хозяйственной деятельности, в том числе внешнеэкономической;

- неудовлетворительный контроль законности происхождения капиталов, используемых в ходе приватизации;

- невозможность осуществления общественного контроля коррупционных правонарушений и их последствий;

- наличие неоправданно разветвлённой структуры органов, осуществляющих лицензионные и разрешительные функции;

- неадекватное масштабам самого явления ресурсное обеспечение органов правопорядка, осуществляющих борьбу с коррупцией.

Антикоррупционная политика есть научно обоснованная, последовательная и системная деятельность институтов государства и гражданского общества, связанная с профилактикой и сокращением негативного влияния коррупции, а также с устранением причин и условий, способствующих её возникновению.

¹ Плишкин С.А. Пять этажей подпольной экономики // ЭКО. – 1989. – № 11.

Сутью всякой политики выступает рационализация деятельности политического организма, которая проявляется в выборе приоритетов. В цепи проблем, связанных с системной коррупцией в России, центральным звеном является коррупция на верхнем уровне управления государством. На первоочередную борьбу с этой коррупцией и нужно направить имеющиеся ограниченные ресурсы.

Противодействие коррупции в Российской Федерации согласно ст. 3 Федерального закона «О противодействии коррупции»², основывается на следующих основных принципах: признание, обеспечение и защита основных прав и свобод человека и гражданина; законность; публичность и открытость деятельности государственных органов и органов местного самоуправления; неотвратимость ответственности за совершение коррупционных правонарушений; комплексное использование политических, организационных, информационно-пропагандистских, социально-экономических, правовых, специальных и иных мер; приоритетное применение мер по предупреждению коррупции; сотрудничество государства с институтами гражданского общества, международными организациями и физическими лицами.

За последние годы в России сформирована определённая законодательная база и созданы организационные механизмы для борьбы с коррупцией. Так, нормативная правовая база в сфере борьбы с коррупцией усовершенствована и приближена к существующим международным стандартам. Снижены административные барьеры, в 3 раза сокращено количество лицензируемых видов деятельности и разрешений.

Мировое сообщество значительное внимание уделяет борьбе с коррупцией и её предупреждению.

Только за последние десятилетия под эгидой ООН были приняты: Международный кодекс поведения государственных должностных лиц (1996 г.); Декларация о борьбе с коррупцией и взяточничеством в международных коммерческих организациях (1997 г.); Конвенция Совета Европы «Об уголовной ответственности за коррупцию» (1998 г.); Конвенция ОЭСР против взяточничества (1999 г.); Конвенция против транснациональной организованной преступности (2000 г.); Конвенция Организации Объединённых Наций против коррупции (2003 г.). Российская Федерация реализует принятые обязательства во исполнение конвенций Организации Объединённых Наций, Конвенции Организации экономического сотрудничества и развития по борьбе с подкупом иностранных должностных лиц при осуществлении международных коммерческих сделок, рекомендаций Совета Европы и других международных организаций.

Сложившиеся на международном уровне антикоррупционные стандарты государственного управления распространяются на различные сферы правового регулирования, одной из которых является ответственность за коррупционные правонарушения.

Вступившие в силу 17 мая 2011 г. изменения, внесённые в Уголовный кодекс Российской Федерации, предусматривают, что за коммерческий подкуп, дачу взятки, получение взятки и посредничество во взяточничестве устанавливаются штрафы в размере до 100-кратной суммы коммерческого подкупа или взятки, но не более 500 миллионов рублей, что является основным видом санкции за преступления коррупционной направленности. Также УК РФ дополнен нормой, предусматривающей ответственность за по-

средничество во взяточничестве (статья 291.1 УК РФ). Расширено содержание предмета коммерческого подкупа и взятки за счёт «предоставления иных имущественных прав». Кроме того, статьи 204, 290, 291 УК РФ дополнены новыми отягчающими обстоятельствами, в большей мере дифференцирована ответственность в зависимости от размера взятки. Сумма взятки, как правило, пропорциональна значимости используемых полномочий и характеру принимаемого решения.

Изменения в примечании к статье 291 УК РФ расширили перечень обстоятельств, требующих освобождения взяткодателя от уголовной ответственности. Лицо может быть освобождено от ответственности, «если оно активно способствовало раскрытию и (или) расследованию преступления».

Введена новая статья 291.1 УК РФ «Посредничество во взяточничестве». Помимо непосредственной передачи взятки посредничество может представлять собой способствование достижению соглашения между взяткодателем и (или) взяткополучателем либо в реализации такого соглашения.

В части 5 статьи 291.1 УК РФ установлена ответственность за обещание или предложение посредничества во взяточничестве. Санкции, предусмотренные пятой и первой частями статьи 291.1 УК РФ, показывают, что обещание взятки или предложение посредничества во взяточничестве законодательством признаются более опасными, нежели собственно посредничество.

Для повышения эффективности административной ответственности, применяемой в отношении юридических лиц за причастность к коррупции, также внесены изменения в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях.³

² Ст. 3. ФЗ РФ от 25 декабря 2008 г. N 273-ФЗ «О противодействии коррупции» (ред. 28.12.2013г).

³ Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ (с изменениями от 5 апреля 2014 г. N 55-ФЗ).

Так, в частности, Федеральным законом № 97-ФЗ введена статья 19.28 КоАП РФ⁴, устанавливающая административную ответственность за незаконную передачу, предложение или обещание от имени или в интересах юридического лица должностному лицу, лицу, выполняющему управленческие функции в коммерческой или иной организации, иностранному должностному лицу международной организации денег, ценных

бумаг, имущества, предоставление имущественных прав за совершение в интересах данного юридического лица должностным лицом, лицом, выполняющим управленческие функции в коммерческой или иной организации, иностранным должностным лицом либо должностным лицом публичной международной организации действия (бездействия), связанного с занимаемым ими служебным положением.

За последние годы в России сформирована определенная законодательная база и созданы организационные механизмы для борьбы с коррупцией. Так, нормативная правовая база в сфере борьбы с коррупцией усовершенствована и приближена к существующим международным стандартам. Снижены административные барьеры, в 3 раза сокращено количество лицензируемых видов деятельности и разрешений.

⁴ Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ (с изменениями от 5 апреля 2014 г. N 55-ФЗ).

Л.Ю. БЕЛЯКОВА, кандидат педагогических наук, доцент, СЗИУ РАНХ и ГС

А.Е. КАРАУЛОВА, студентка Санкт-Петербургского филиала ФГАОУ ВПО «Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

L. Belyakova, candidate of pedagogical Sciences Associate Professor, NWIM RANEPА

A. Karaulova, student at St. Peterbugsky branch «National research university «Higher school of economics»

Правовое оформление социальных реформ Нового курса Ф.Д. Рузвельта в США Legal registration of social reforms New course F. D. Roosevelt in the United States

Аннотация: В данной статье история развития социального законодательства, проводится анализ социальных реформ Нового курса Ф.Д. Рузвельта в США. Определены предпосылки реформ социального законодательства в США в 1933-1939 гг., проведён анализ содержания социального законодательства.

Abstract: In this paper, the history of development of social legislation, the analysis of the social reforms of the New Deal of F.D. Roosevelt in the United States. The preconditions of the reforms of social legislation in the US in 1933-1939 years, conducted content analysis of social legislation.

Ключевые слова: социальное законодательство, социальное страхование, социальная защита, пенсионное обеспечение, возрастной пенсионный ценз, социальные риски.

Keywords: social legislation, social insurance, social protection, pension, age pension qualification, social risks.

Социальное законодательство является правовой и организационной основой для реализации социальной политики государства. Поскольку существует несколько моделей социальной политики только в европейских государствах, то актуальными представляются исследования предпосылок, истоков, условий и сущности правовых норм социальной защиты населения. Кроме того, актуальность выбранной темы состоит в том, что с эпохой Ф.Д. Рузвельта связано не просто осуществление комплекса государственных мер, но и принципиально новый подход к ответственности государства за устойчивость социального положения граждан США.

Существует множество исследований на предмет реформ Нового курса, как отечественных, так и

зарубежных. Внимание советских историков права было обусловлено, помимо прочих причин, эффективностью введения частичного государственного регулирования в капиталистической стране. В то время как трудовому, промышленному, финансовому законодательству этой эпохи посвящено множество работ, социальные реформы изучены очень поверхностно. Самой подробной работой является диссертация Галковой Т.В.¹, в которой, основное внимание уделяется историческим аспектам, а правовые проблемы рассмотрены косвенно. Исследовательский интерес к данной тематике возобновляется в периоды экономического спада. Только за последние три года написано несколько статей², но все они также лишь вскользь касаются самого законодательства.

Рассмотрим предпосылки реформ социального законодательства в США в 1933-1939 гг. В 1929 г. в Америке разразился экономический кризис. Великая депрессия, по различным оценкам, продолжалась до 1933 г., некоторые исследователи³ называют 1939 г. Расстройство финансовой системы привело к разорению промышленных, торговых и финансовых фирм, массовой безработице. Назревало серьёзное социальное напряжение.

Г. Гувер, президент США в 1929-1933 гг., был уверен в стихийном преодолении кризиса. В своей политике он сделал ставку на здоровые силы общественного организма – частную инициативу, свободную конкуренцию и таможенные барьеры⁴. Активно проводилась политика «американского индивидуализма». Все попытки

¹ Галкова Т.В. Социально-экономическая политика правительства Ф. Рузвельта на завершающем этапе «нового курса» (1937-1939 гг.) М., 1986. С. 22.

² Кошкина М.М. Становление системы социального законодательства в период администрации президента Рузвельта // Власть. 2010. № 2. С. 150-153; Рубальтер Д. Система законов «Нового курса»: цели и содержание // Власть. 1999. № 1. С. 69-73.

³ Christina D. Romer Great Depression // Encyclopædia Britannica. 2003. P. 225.

⁴ Графский В.Г. Всеобщая история государства и права М., 2007. С.604.

правительства снять общественное напряжение и оказать помощь бизнесу оказались неэффективными. В целях сохранения политической стабильности требовалось принятие незамедлительных мер социальной защиты населения.

Именно в это время к власти приходит Ф.Д. Рузвельт, кандидат от демократической партии. В своей предвыборной речи он сформулировал основной тезис своей будущей программы: «Я обещаю вам, я обещаю самому себе Новый курс для американского народа [...] Это больше, чем политическая кампания. Это призыв к действию»⁵. Будучи губернатором штата Нью-Йорк с 1928 г., будущий президент уже имел опыт социального реформаторства. В пределах своих полномочий он сумел улучшить рабочее законодательство штата.

С наступлением кризиса Ф.Д. Рузвельт издал приказ «Об учреждении Временной администрации помощи»⁶, согласно которому учреждалась Администрация помощи сроком на 7 месяцев для снятия социальной напряжённости, вызванной безработицей и экономической нестабильностью.

Историки характеризуют программу Нового курса как «облегчение, восстановление и реформирование»⁷. В облегчении нуждались миллионы безработных американцев, восстановление относилось к спасению финансовой системы. Разработкой полномасштабных реформ президент занимался совместно со своими сподвижниками, т.н. «мозговым трестом»⁸. Одним из членов этой группы стала Ф. Перкинс, министр труда. Именно она была назначена председателем Президентского комитета экономической безопас-

ности, где разрабатывался и заслушивался законопроект Акта «О социальном обеспечении»⁹. «Я ожидаю качественных методов, которые я смогу предложить для достижения безопасности в сложных жизненных ситуациях – особенно относящихся к безработице и пенсионному возрасту», – сообщил Ф.Д. Рузвельт в своем послании Конгрессу. За шесть месяцев комитет разработал первую в истории США программу Федерального социального страхования.

Прежде всего, Комитетом был изучен иностранный опыт реформирования социальной системы. К 1935 г. во многих европейских странах уже существовали системы поддержки малообеспеченных слоев населения. Одной из самых «передовых» стран была Германия.

Основные социальные законы в стране были приняты с 1881 по 1889 гг. и включали в себя такие меры защиты от социальных рисков, как страхование на случай производственных травм, болезни, несчастных случаев на производстве, а также пенсии по инвалидности и старости.¹⁰

Однако, после окончания Первой мировой войны в стране наблюдалась неблагоприятная экономическая ситуация, ухудшившаяся с началом мирового кризиса. С приходом к власти НСДАП и установлением нацистского режима были проведены реформы социальной системы, включавшие в себя меры по обеспечению занятости и минимального прожиточного уровня для всех немецких граждан. Тем не менее, вся социальная система была чрезмерно идеологизирована и тоталитарна.

Гораздо более либеральной системой социального обеспече-

ния обладала Великобритания. В 1911 г. был издан Акт «О национальном страховании», с которым появилось страхование по болезни и безработице, в дополнение к пенсионной системе. Разработчики данного закона столкнулись с сильной оппозицией консерваторов, тех, кому пришлось бы платить за это посредством налогов на недвижимое имущество, а также сопротивление трейд-юнионов, которые обладали собственными системами страхования.¹¹

Опыт Великобритании в сфере социального страхования был широко использован при подготовке отчёта Комитета по экономической безопасности. Не только иностранные социальные системы были затронуты в отчёте. Несмотря на отсутствие единой федеральной социальной системы, многие штаты обладали своими законодательными актами в данной сфере.

К началу Великой депрессии 6 штатов располагали законами, направленными на помощь пожилым. К 1934 году их число возросло до 28 штатов и 2 территорий (Гавайи и Аляска). Однако, помощь оказывалась только пенсионерам, не имевшим других способов обеспечивать себе приемлемый уровень жизни. В большинстве штатов не оказывалась помощь пенсионерам, имевшим трудоспособных детей или родственников, пенсионный возраст нередко составлял 75 лет, ценз оседлости был порядка 15 лет. Кроме того, часто требовалась передача всего имущества Пенсионному комитету и другие требования. Из-за строгости правил в 1935 году финансовую поддержку получало всего 200 тыс. человек. Осуществлялись попытки введения корпоративных пенсионных

⁵ "I pledge you, I pledge myself, to a new deal for the American people. This is more than a political campaign; it is a call to arms". – в пер. автора. The Public Papers and Addresses of Franklin D. Roosevelt. Vol. 1. 1928-32. New York City: Random house, 1938. P. 647.

⁶ Temporary emergency relief administration (TERA); Davis, Kenneth S. FDR: The New York Years, 1928-1933. New York: Random House, 1985. 512 p.

⁷ Rita G. Koman Relief, recovery, reform: The New Deal Congressional Reaction to the Great Depression // OAH Magazine of History. Vol. 12. No. 4. 1998. P.39-48.

⁸ Термин был впервые использован журналистом Д. Кираном, James Kieran «The 'Cabinet' Mr. Roosevelt Already Has» // New York Times. November 20, 1932. P. XX2. ЧТО ЭТО ЗА крестик?

⁹ ФЗ США от 14.08.1935 г. №74-271 «О социальном обеспечении»

¹⁰ Сидорина Т.Ю. Два века социальной политики. М., 2005. С. 197.

¹¹ Сидорина Т.Ю. Два века социальной политики. М., 2005. С. 198.

систем, но часто такие законы объявлялись неконституционными.

Проблема безработицы стояла ещё более остро. В США только в штате Висконсин в 1932 году была введена программа поддержки безработных. Также, действовало несколько негосударственных программ. В штате Огайо разрабатывался законопроект, который предусматривал помощь в размере \$15 в неделю (против \$10 в Висконсине) на протяжении 16 недель (против 10 в Висконсине), но закон не был принят до вступления в силу Акта «О социальном обеспечении».

Таким образом, перед Комитетом, разрабатывавшим Акт, стояла задача не только в упорядочивании законодательства предыдущего периода, но и в проведении статистических исследований, изучения опыта зарубежных стран и исследований. Однако не все запланированное было реализовано, например, разработку системы медицинского страхования было решено отложить. Не все предложения вошли в окончательную редакцию закона, пройдя одобрение Конгресса. Так стало с предложением ввести ежегодные добровольные взносы в пенсионный фонд. Но, по большей части, Отчёт Комитета¹² социальной безопасности стал прообразом будущего Акта о социальном обеспечении 1935 года, в котором юридически оформлены все социальные программы реформ Нового курса.

Многие страны Европы также страдали от возрастающих социальных противоречий. Требовалось либо введение мер социальной поддержки, либо, если таковые уже были созданы в предыдущий период, реформирование и модернизация социальной системы. Нередко реформы проводились «снизу», на уровне промышленных предпри-

ятий, территориальных программ или благотворительных организаций. Так было и в США до принятия социальных реформ «Нового курса». С установлением жёстко идеологизированных политических режимов в Германии и в СССР социальная политика проводилась исключительно «сверху», в странах же, сохранивших демократический режим, преобладали договоры, заключённые путем сотрудничества государства с профсоюзами. На выборах 1936 г. во Франции побеждает Народный фронт, обещавший избирателям социальные реформы аналогичные Новому курсу в США. Скандинавские социальные модели получили своё развитие только после Второй мировой войны, до этого же правительством издавались лишь отдельные законы. В целом, в большинстве стран правительство реагировало на социальные противоречия в обществе, но США стало одной из немногих стран того времени, которой удалось провести столь широкомасштабные реформы, сохраняя политическую стабильность.

В полной мере сущность реформ Нового курса отражает Акт «О социальном обеспечении». Акт был разработан на основании отчёта Комитета экономической безопасности, который тщательно изучил как иностранный (в особенности английский), так и опыт штатов, а также различные программы общественных движений в США. Президент Рузвельт, и Конгресс были уверены в острой необходимости проведения данной реформы в качестве ответа на сложную социальную ситуацию. Закон о социальном обеспечении 1935 года был принят большинством в обеих палатах Конгресса 8 и 9 августа, а 14 августа он был подписан президентом и вступил в законную силу.

Акт состоит из 13 частей, в которые входят титулы, подразделяемые на части и секции. Данный Акт устанавливал различные по сфере правоотношения (налоговые, социальные, взаимодействие федерации и субъектов), регулировал разнородные по своей сути социальные программы.

Помимо утверждения Конгрессом, Акт должен был получить одобрение Верховным судом. Именно это и стало одной из ключевых проблем проведения реформ. Законопроекты, принятые Конгрессом в период Нового курса, кардинально отличались по духу от всех предыдущих приоритетов и принципов политики США, а потому не всегда новым реформам удавалось получить поддержку в Суде. Некоторые законы 1935 – 1937 гг. были признаны неконституционными¹³, так как вторгались в исключительные полномочия штатов.

Вопрос разграничения полномочий между федеральными органами власти и соответствующими органами штатов в недостаточной мере детализирован в Конституции, а потому оставался открытым для толкования Верховным судом.

Согласно X поправке Конституции США¹⁴ «полномочия, которые не делегированы Соединенным Штатам настоящей Конституцией и пользование которыми не запрещено ею отдельным штатам, сохраняются соответственно за штатами либо за народом». Таким образом, Федеральное правительство обладает лишь полномочиями, закреплёнными в Конституции, и не имеет права вторжения в исключительные полномочия штатов. Следовательно, все законодательные инициативы должны были быть оформлены таким образом, чтобы вписываться в перечень полномочий Конгресса, узко трактуемых судом.

¹² Social Security in America // Social Security Board, 1937. P. 502.

¹³ Railroad Retirement Act of 1934 – Railroad Retirement Board v. Alton Railroad Co. / United States Reports, 1935. Vol. 295. P. 330; National Industrial Recovery Act of 1933 – Schechter Poultry Corp. v. United States / United States Reports, 1935. Vol. 295. P. 495.; Bituminous Coal Conservation Act of 1935 – Carter v. Carter Coal Co. / United States Reports, 1936. Vol. 298. P. 238; Agricultural Adjustment Act of 1933 – United States v. Butler / United States Reports, 1936. Vol. 297. P. 1.

¹⁴ Соединенные штаты Америки: Конституция и законодательство / Под ред. О. Жидкова, пер. В. Лафитского. М., 1993. С. 45.

Одним из вариантов стала возможность издать данный закон на основании права Конгресса на установку и сбор налогов, а также на установку плана трат на общее благосостояние государства¹⁵. С этой стороны, закон должен был быть оформлен таким образом, чтобы разграничить разделы о налогообложении и о выделении средств. В то же время встал вопрос о достаточной широте права на траты. Исторически сложился противоречивый взгляд на данную проблему. Джеймс Мэдисон полагал, что данное право подразумевало лишь трату на цели, предписанные Конгрессу в качестве основных полномочий. В то же время Александр Гамильтон считал, что право на траты было независимо и исключительно, а приложение данного права могло быть ограничено только целью траты, коей являлось общее благосостояние нации.¹⁶ Вопрос интерпретации данного права оставался нерешённым и открытым для толкования Верховным судом.

В преамбуле называются цели данного акта. Самой общей целью является способствование «общему благосостоянию». Далее перечислены пути достижения социального благополучия: установление пенсионной системы, системы поддержки безработных, семей с детьми и др. Таким образом, в преамбуле не только закрепляются нормы-цели, но и обозначается предназначение акта. Особенно важно это было при его толковании, так как в данном случае подчеркивалась компетенция Конгресса, на основании которой был принят данный закон: способствование всеобщему благосостоянию.

Вопросы налоговых сборов и вопросы распределения средств были разделены в отдельные титулы, так например накопительное пенсионное обеспечение прописано в титуле VIII Акта «О соци-

альном обеспечении», а нормы о выплате пенсий в титуле II. Титулы можно классифицировать по категориям: гранты штатам на осуществление социальной поддержки (титулы I, III-VI, X), налоги и налогообложение (VIII-IX), пенсионная программа (II титул), Комитет по социальному обеспечению (титул VII).

Каждый титул состоит из частей. Первая обычно включает общие суммы и порядок выделения средств (Appropriation). В этой же секции обычно указываются общие цели, задачи и принципы, которых должны придерживаться штаты при выполнении программы, и проблемы, на разрешение которых должны быть направлены денежные средства. Далее указываются требования к оформлению социальных программ штата (State plans), порядок выплат штатам (Payments to states), санкции в случае нарушения предписаний (Operation of State plans), указания для учреждения властных структур, регулирующих программы (Administration), дефиниции.

В части предоставления грантов на финансовый год, заканчивавшийся 30 июня 1936 года, указывалась точная сумма, а объём средств, который следовало выделять далее в титулах I, IV, X указывался размыто, как о «сумме, достаточной для осуществления целей данного титула». Некоторая размытость отмечается и в других частях закона. Например, в секции 202 говорится о выплатах, которые должны были осуществляться «на столько регулярно, насколько возможно».

Требования к штатам были аналогичны. В случае нарушения штатами правил реализации социальных программ предусматривались санкции, заключавшиеся в приостановке выплат до окончания разбирательства и устранения нарушений. Прекращение выплат

производилось по приказу Комитета по социальному обеспечению, а не в судебном порядке, что концентрирует в руках Комитета (помимо других его полномочий) ещё большую власть, необходимую строящейся социальной системе США, особенно в столь экономически сложный период. Кроме того, предусматривались нормы, выполняемые для устранения недоплат или переплат как штатам, так и отдельным лицам. В разделе дефиниций (Definitions) раскрывается значение каждого вида помощи и даны определения понятий «занятость», «доходы», «ребенок на иждивении» и пр.

В целом, следует отметить высокую юридическую технику данного закона по сравнению с несколькими разрозненными актами предыдущей эпохи, и его продуманность. Акт являлся полноценным комплексом взаимосвязанных реформ, которые были остро необходимы США того периода. Структура и логика изложения последовательна. Введение их как стройной системы увеличило возможность исполнительных структур контролировать их проведение на уровне штатов.

Актом регулировалась пенсионная система, система поддержки безработных, поддержка семей с детьми, а также поддержка инвалидов и слепых. Кроме того, законодательно закреплялась система налогообложения, учреждался Комитет по социальному обеспечению, отдельный раздел выделен поддержке здравоохранения.

Установление пенсионной программы штатами было добровольным. От штатов, принявших данный закон, требовалось введение всеобщей пенсионной программы, принятие финансового и исполнительно-надзорного участия в её осуществлении. Максимальный федеральный возрастной ценз составлял 65 лет, а ценз осед-

¹⁵ U.S. Const. art. I, sec. 8, cl. I: "The Congress shall have Power to lay and collect Taxes ... to pay the Debts and provide for the common Defense and general Welfare of the United States ..." цит. по Edward A. Lopez Constitutional background to the Social Security Act of 1935 // Social Security Bulletin. Vol. 50. No. 1. 1987.

¹⁶ Story J. Commentaries on the Constitution of the United States. N.Y., 1883. Vol. II. Book III. Sec. 972.

лости – 5 лет. Для недопущения ограничения круга лиц, подлежащих пенсионному страхованию устанавливались запреты на более строгие возрастные цензы, цензы оседлости, исключения отдельных граждан из программы, а также требовалось предоставить возможность обращения каждому гражданину, которому было отказано в помощи по данной программе. В случае принятия Комитетом по социальному обеспечению программы, штату предоставлялась ежегодная финансовая помощь.

Введение такого возрастного ценза было типично для социальных систем западных стран того времени. Получение пенсии ранее 65 лет было возможным только во Франции, но в таком случае она была меньшей по объему. С другой стороны, продолжительность жизни в 1935 году составляла всего 59,9 лет у мужчин и 63,9 лет у женщин¹⁷.

Денежные средства должны были ежеквартально выплачиваться на основании сведений, предоставляемых штатами Комитету по социальному обеспечению. Комитет также осуществлял надзор за исполнительными органами штатов и мог приостановить выплату средств, если исполнительные органы вносили в программу изменения, запрещенные данным Актом, либо не справлялись должным образом со своими обязанностями. Было запланировано учреждение Пенсионного фонда как подразделения Федерального казначейства. В данный фонд поступали ежегодные выплаты, с повышением на 3% каждый финансовый год.

Каждый гражданин, подлежащий пенсионной помощи, должен был получать ежемесячные пособия, начиная с 1 января 1942 года. Выплаты должны были осуществляться «настолько регулярно, насколько возможно» (“as nearly as practicable”). Также, если по достижении возраста 65 лет лицо

продолжало получать заработную плату, то объем пенсионных выплат уменьшался. Если смерть лица наступала до достижения им возраста 65 лет, его домохозяйству выплачивалось 3% от общей суммы полагаемых выплат. Если лицо не квалифицировалось для пенсионной помощи, то ему полагалась единовременная выплата в размере 3% от общей суммы возможных пенсионных выплат. Не квалифицировались прежде всего лица, занятые в сельскохозяйственном труде, наемная прислуга, временные работники, служащие на морских судах, государственные служащие. Данные ограничения можно рассматривать как недостаточность, неполноту реформ, так как нередко именно в сельских районах пожилые фермерские работники оказывались в состоянии крайней нужды.

Вторым смысловым разделом закона является программа поддержки безработных. Программы штатов должны были включать передачу всех денег, поступивших в Фонд помощи безработным штата, в Тростовый фонд помощи безработным Казначейства, а также трату денег, полученных из Федерального источника, исключительно на выплату пособий, а не на административные мероприятия. Лицу, которому было отказано в выплатах, должна была быть предоставлена возможность апелляции через независимый трибунал. В случае выявления нарушений, систематическое отклонение заявок граждан, или невыполнение одного из требований к программам, штату должно было быть отказано в дальнейших выплатах до устранения нарушений.

Однако самим законом было предусмотрено исключение отдельных категорий работников из системы страхования. Аналогичные ограничения были и в акте «О национальном страховании» 1911 года в Великобритании. Свя-

зано это прежде всего с тем, что доходы лиц, не занятых на промышленных предприятиях, было сложно подтвердить и заверить, а пенсионные системы были контрибутивными, т.е. предусматривающими регулярные взносы лиц на будущую пенсию.

В отдельных титулах рассматривалась система налогообложения. Вводился подоходный налог на работников. За 1937-39 годы сумма налога составляла 1%, далее каждые 3 года она должна была повышаться, пока не достигала 3% в 1949 году.

Выплата налога осуществлялась работодателем путём вычета суммы налога из заработной платы работника. По акцизному налогу на работодателей должен был выплачиваться налог на заработную плату. Процентная ставка повышалась так же, как и в случае с подоходным налогом.

Наниматели 8 человек или более как минимум 20 недель в году облагались налогом на заработную плату. Это требование фактически и привело к тому, что именно данный размер фирмы стал минимальным для обложения налогом и, соответственно, поддержки работников. Однако в 8 штатах, округе Колумбия и на Гавайях было положено защищать рабочих предприятий, на которых работал минимум 1 работник.¹⁸ В 1938 году, когда данная программа была принята всеми штатами и в большинстве выплаты уже начались, компенсацией покрывалось 20 млн. рабочих.

Следующей программой стала пособия детям на иждивении. К ним относились дети в возрасте до 16 лет, которые в результате смерти, постоянном отсутствии дома либо физической или психической неспособности родителя оказались без должной родительской поддержки и заботы, и оказавшиеся на попечении родственников.

План по поддержке семей с детьми на иждивении был разрабо-

¹⁷ Koitz, David Social Security: Brief Facts and Statistics // Congressional Service Report. Washington D.C. 1997. P. 17.

¹⁸ Danial N. Prince Unemployment Insurance, Then and now, 1935-85 // Social Security Bulletin. Vol. 48. No. 10. 1985. P. 22-32.

тан Г. Эббот и К. Ленрут, бывшим и действующим главой Бюро по делам детей в Министерстве труда. Они активно лоббировали программу для включения её в Акт о социальном обеспечении. Эта программа была включена, но с изменениями. Была изъята формулировка о беспристрастном подходе к присуждению выплат независимо от расы и семейного положения, также была изъята формулировка о «разумном обеспечении, достаточном для нормального уровня жизни и здоровья».

К 1939 году 8 штатов не было включено в данную программу. Кроме того, штатам позволялось оставлять формулировку, по которой выплаты производились только «подходящим семьям» (“suitable homes”), что нередко исключало незамужних женщин или афроамериканских матерей из сферы допущенных к получению данного вида помощи¹⁹.

Программы по поддержке материнства и детства, а также здравоохранения предусматривали сотрудничество государственных органов штата с медицинскими, социальными и другими организациями штата, занимавшимися реабилитацией инвалидов, слепых, поддержкой матерей и детей, оказанием помощи в бедствующих районах. Отдельное внимание уделялось социальным услугам

семьям с детьми. Цель данной программы – сотрудничество с общественными организациями, деятельность которых направлена на повышение благосостояния, с целью установления, расширения и усиления, особенно в сельской местности, систем социально значимых услуг, обеспечивающих защиту беспризорных, бездомных детей и детей-иждивенцев. Каждому штату выделялись денежные средства на разработку программы сотрудничества с общественными организациями, причём исключительно в сельской местности, а также в зонах экономических бедствий.

Реформа системы здравоохранения предусматривала повышение трат на подготовку медицинских кадров. Также, ежегодно выделялось \$2 млн. на медицинские исследования, включая исследование эпидемий и санитарных условий, с последующим изданием данных исследований.

Учреждался Комитет по социальному обеспечению, состоявший из трех человек, назначаемых Президентом, по совету и по получению одобрения Сената. Во время службы в Комитете члены не должны заниматься предпринимательством, профессиональной деятельностью. Не более двух членов политических партий должны состоять в одной политической пар-

тии. Продолжительность службы составляла 6 лет.

Помимо других обязанностей, возлагаемых Комитетом, он должен был также осуществлять исследования и представления рекомендаций по улучшению программ социального обеспечения, включая социальное страхование, а также по совершенствованию мер законодательного характера. Ежегодно перед началом сессии Комитет по социальному обеспечению должен был подготовить отчет об исполнении возложенных на него административных функций.

Из этого можно сделать вывод, что комплексные реформы, оформленные Акты о социальном обеспечении 1935 года, были продуманы и реализуемы, а также явились требуемым ответом на запросы общества. Они упорядочивали и стандартизировали программы различных штатов, а также способствовали расширению и принятию новых программ, которых в некоторых штатах ранее не существовало, за счёт финансовой помощи со стороны государства. Благодаря единому контролю исполнения данных программ прожиточный минимум мог быть обеспечен большинству граждан США, а продолжительность действия данного Акта говорит о его продуманности и действенности.

¹⁹ Katharine F. Lenroot Maternal and Child Welfare Provisions of the Social Security Act // Law and Contemporary Problems. Vol. 3. No.2. 1936. P. 254-262.

Литература:

1. Галкова Т.В. Социально-экономическая политика правительства Ф. Рузвельта на завершающем этапе «нового курса» (1937-1939 гг.) М., 1986. С. 22.
2. Кошкина М.М. Становление системы социального законодательства в период администрации президента Рузвельта // Власть. 2010. № 2. С. 150–153;
3. Рубвальтер Д. Система законов «Нового курса»: цели и содержание // Власть. 1999. № 1. С. 69-73.
4. Сидорина Т.Ю. Два века социальной политики. М., 2005. С. 198.
5. Соединенные штаты Америки: Конституция и законодательство / Под ред. О. Жидкова, пер. В. Лафитского. М., 1993. С. 45.
6. Daniel N. Prince Unemployment Insurance, Then and now, 1935-85 // Social Security Bulletin. Vol. 48. No. 10. 1985. P. 22-32.
7. Eduard A. Lopez Constitutional background to the Social Security Act of 1935 // Social Security Bulletin. Vol. 50. No. 1. 1987.
8. Koitz, David Social Security: Brief Facts and Statistics // Congressional Service Report. Washington D.C. 1997. P. 17.
9. Katharine F. Lenroot Maternal and Child Welfare Provisions of the Social Security Act // Law and Contemporary Problems. Vol. 3. No.2. 1936. P. 254-262.
10. Story J. Commentaries on the Constitution of the United States. N.Y., 1883. Vol. II. Book III. Sec. 972.