МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ ТОЧНОЙ МЕХАНИКИ И ОПТИКИ (ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ)

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК

Выпуск 7

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ГУМАНИТАРНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ТЕХНИЧЕСКОМ ВУЗЕ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
2003

Выпуск содержит материалы XXXII научной и учебно-методической конференции СПбГИТМО (ТУ), посвященной 300-летию Санкт-Петербурга

Конференция организуется и проводится 4–7 февраля 2003 г. Санкт-Петербургским государственным институтом точной механики и оптики (техническим университетом) в сотрудничестве с

ВНЦ ГОИ им. С.И. Вавилова,
Институтом аналитического приборостроения РАН,
Институтом проблем машиноведения РАН,
Комитетом по науке и высшей школе Администрации Санкт-Петербурга
ВНИИМ им. Д.И. Менделеева,
ОАО "ЛОМО",
ОАО "Техприбор",
ОАО "Электроавтоматика",
ЦНИИ "Электроприбор".

Программный комитет конференции:

Васильев В.Н. (СПбГИТМО (ТУ)) – председатель

Аронов А.М. (ОАО ЛОМО)
Викторов А.Д. (Администрация Санкт-Петербурга)
Гатчин Ю.А. (СПбГИТМО (ТУ))
Гуров И.П. (СПбГИТМО (ТУ))
Индейцев Д.А. (ИПМаш РАН)
Карасев В.Б. (ВНЦ ГОИ им. С.И. Вавилова)
Козлов С.А. (СПбГИТМО (ТУ))
Колесников Ю.Л. (СПбГИТМО (ТУ))
Курочкин В.Е. (ИанП РАН)
Маслов Ю.В. (ОАО "Техприбор")
Мирошник И.В. (СПбГИТМО (ТУ))
Мусалимов В.М. (СПбГИТМО (ТУ))
Парамонов П.П. (ОАО "Электроавтоматика")
Пешехонов В.Г. (ЦНИИ "Электроприбор")
Путилин Э.С. (СПбГИТМО (ТУ))
Ханов Н.И. (ВНИИМ им. Д.И. Менделеева)
Храмов В.Ю. (СПбГИТМО (ТУ))
Шехонин А.А. (СПбГИТМО (ТУ))
Яковлев Е.Б. (СПбГИТМО (ТУ))

Организационный комитет конференции:

Никифоров В.О. – председатель
Студеникин Л.М. – зам. председателя
Казар Л.Н. – ученый секретарь

Беспалов В.Г
Волков Д.П.
Горкина Н.М.
Гусарова Н.Ф.
Демин А.В.
Коняхин И.А.
Ленский А.В.
Метляков А.П.
Ноздрин М.А.
Подлесных В.И.
Прудентова Т.А.
Савельева Л.П.

© Санкт-Петербургский государственный институт точной механики и оптики (технический университет), 2003

ПРЕДИСЛОВИЕ

В условиях перехода к рыночной экономике, структурной перестройки национальной экономики, резкого обострения целого набора экономических, социальных, правовых, политических и других проблем в стране сложилась кризисная ситуация, сдерживающая прогрессивное развитие всех сфер народного хозяйства. В такой ситуации, как показывает мировой опыт, важнейшим фактором стабилизации и дальнейшего эффективного прогрессивного развития является становление современного цивилизованного менеджмента как системы управления на всех уровнях народного хозяйства – от фирм и корпораций до управления государством в целом. Именно на этом направлении открываются огромные потенциальные возможности национального развития, способные придать ему внутренние стимулы самодвижения, саморазвития. Естественно, что базой подобного развития является регулирующая роль государства в экономике.

В настоящее время нашей стране приходится ускоренными темпами осваивать теорию и практику менеджмента в условиях рыночной экономики, хотя нужно прямо отметить, что в отдельных вопросах менеджмента наши ученые и практики добились высоких результатов.

Как свидетельствует опыт, в современных условиях научно-технического прогресса до 40% прироста производительности труда является результатом применения прогрессивных систем управления.

Конец XX века знаменовался, по сути дела, революционными изменениями, происшедшими в мировом хозяйстве и в нашей стране. Поэтому наступление XXI века – это не просто очередной календарный рубеж, но и дальнейшее развертывание нового типа экономики, основанной на возрастающей роли науки и образования, активном использовании информационных технологий и углублении глобализации хозяйственных процессов. Можно уверенно сказать, что не только наша страна, но и весь мир находятся в состоянии глобального перехода. Все это не может не побуждать к анализу проблем и перспектив социально-экономического развития России и мира в наступившем XXI веке.

В настоящем сборнике представлены статьи, которые посвящены актуальным и неоднозначным процессам в мировом хозяйстве и экономике России, связанным с формированием "новой экономики" – постиндустриального производства, которое уже становится доминирующим сектором в ведущих странах мира.

В сборнике анализируются содержательные сдвиги, которые произошли на новом этапе развития мировой экономики. При этом большое внимание уделяется такой новой черте экономики, как возникновение электронного бизнеса, быстрое распространение которого определяется практически неограниченными возможностями современных информационных технологий. Еще одним важным аспектом представленных статей стал анализ причин серьезных потрясений, которым подверглась в последние годы "новая экономика", что заставляет более трезво взглянуть на перспективы и возможности ее развития в будущем.

Отметим и то, что проблемы и перспективы развития постиндустриальной экономики в статьях рассматриваются сквозь призму их воздействия на экономическую ситуацию в России. В этой связи нас не может не волновать судьба экономики России – сможет ли она преодолеть тот нарастающий качественный разрыв, который возник у нее в сравнении со странами-лидерами в экономическом развитии?

Особую роль в современных экономических условиях начинает играть управление знаниями (knowledge management). Оно исходит из того, что любое производство вместе с потреблением обычных ресурсов (материальных, человеческих, предпринимательских) и созданием традиционных видов продуктов (материальных, духовных, услуг) потребляет и производит информацию, которая в разных качествах является и ресурсом, и продуктом. Информация становится знанием при освоении ее персоналом предприятия, которое (знание) и используется в управлении компанией. Таким образом, управление знаниями для компании – это управление освоением ее персоналом информации, поступающей на предприятие, циркулирующей внутри него и исходящей из него. Оно включает в себя совершенно разные составляющие: и обмен знаниями, и управление внешними потоками информации, и обучение, и структуризацию знаний в компании, и совместную работу в сообществах, и управление взаимоотношениями с клиентами, и многое другое. А вот какие именно знания и информация должны стать объектом управления, зависит от конкретной компании, в частности, от того, каким будет ответ на вопрос: какие знания и информация настолько важны для компании, что их утрата или неэффективное использование приведет к ощутимому ущербу? Например, для консалтинговых компаний особенно важно сохранить опыт прошлых успешных проектов. Инвестиционные компании и фонды должны вовремя получать новостную, финансовую и аналитическую информацию по тому сектору рынка, в котором работают. Производственные компании дорожат своими технологическими знаниями.

Пренебрежение управлением знаниями отражается на бизнесе. В этой связи ясна роль экономического образования в подготовке специалистов любого, в том числе технического, профиля, ориентированных на работу в условиях реального производства. Целый ряд статей сборника раскрывает различные аспекты этого образовательного процесса.

Статьи сборника отражают результаты научной и учебно-методической деятельности преподавателей и аспирантов СПб ГИТМО (ТУ), находящие применение в учебном процессе и в практике работы реальных предприятий.

В.И. Подлесных,
профессор, зам. декана гуманитарного факультета

1 МЕНЕДЖМЕНТ И ЭКОНОМИКА

ВВЕДЕНИЕ В ТЕОРИЮ ОРГАНИЗАЦИИ

В.И. Подлесных

Нельзя хорошо управлять
плохо организованным объектом
(А. Берг)

Понятие о теории организации

В России, да и в мировой практике до сих пор нет целостной научной теории организации. На ущербность отсутствия целостной организационной науки указывал наш современник академик А.И. Берг. Он посчитал, что из-за отсутствия целостной организационной науки КПД самого "отсталого", ушедшего в историю производства равнялся 8% (0,08). Это означает, что из каждых 100 кг угля, заброшенных в топку паровоза только 8 кг шло на полезную тягу, остальные 92 кг "улетали в трубу" (термин "улетали в трубу" стал всеобщей оценкой малоценной, низкоэффективной деятельности). Сегодняшний КПД 4% (0,04) для общественного производства означает, что, если в развитие производства вложить один миллион рублей, то только 40 тысяч пойдут на пользу, а остальные 960 тысяч рублей "улетят в трубу".

Поскольку на сегодня в мировой практике нет целостной научной теории организации, то необходимо попытаться сформулировать ее понятие, предмет, элементы теории организации, обеспечивающие объективные условия их организованности и управляемости, логику структурообразующей модели теории организации.

При рассмотрении сущности любой категории необходимо в первую очередь дать ее определение. Трактовка определения имеет важное научное и практическое значение. При этом следует иметь в виду, что от правильности и точности научного определения зависит направленность практической реализации содержания этой категории.

Термин "организация" происходит от французского слова organization, которое, в свою очередь, восходит к позднелатинскому organizo – сообщаю стройный вид, устраиваю. Теория организации представляет собой систему знаний о законах функционирования и развития организационных отношений в природе и обществе.

Приступая к всестороннему изучению организации, необходимо отдавать себе отчет в том, что существуют коренные различия в трактовке самого термина "организация". Организация – многосмысловой термин, используемый различными дисциплинами системного направления. Укажем на пять наиболее употребляемых значений этого термина.

1. Организация трактуется как степень упорядочения или организованности (порядка) системы, негэнтропии системы.
2. Организация понимается как процесс упорядочения и формирования структуры системы.
3. Организация рассматривается как социальная или биологическая система.
4. Организация отождествляется с понятием структуры, т.е. состава системы и ее различных иерархий.
5. Организация рассматривается как одна из функций управления, направленная на приобретение управляемых объектом новых свойств и характеристик.

Энциклопедический словарь понятию "организация" дает три разных толкования: как упорядоченное состояние элементов целого (объекта), как совокупность процессов и как объединение людей.

1. Организацию определяют как внутреннюю упорядоченность, согласованность, взаимодействие более или менее дифференцированных и автономных частей целого, обусловленные его строением, например, в производственных системах – степень упорядоченности движения материальных производственных потоков в пространстве и во времени или степень упорядоченности отношений между людьми, взаимосвязи между частями целого.

2. Организация определяется как совокупность процессов или действий, ведущих к образованию и совершенствованию взаимосвязей между частями целого, т.е. действий организатора, менеджера по проектированию новой или совершенствованию действующей организационной модели. В этом случае организация рассматривается как одна из функций управления, направленная на приобретение объектом новых свойств и характеристик.

3. Организация как объект управления, т.е. объединение совместно работающих людей, деятельность которых сознательно координируется для достижения определенных общих целей. Здесь организация понимается как характеристика вещи или события, являющихся обычным результатом определенной целенаправленной деятельности (процесса организации) и практически сводитсяя к понятию организационной модели. В этом случае организация отождествляется с понятием структуры, т.е. с составом системы и ее различных иерархий.

Анализ наиболее употребляемых понятий организации позволяет сделать следующие обобщения.

1. Организация представляет собой единство двух взаимосвязанных и взаимообусловленных сторон:

- внутренняя упорядоченность, согласованность, взаимодействие автономных частей целого, ориентированного на определенную предназначенность;
- совокупность процессов, ведущих к образованию и развитию этого целого (объекта).

Такая трактовка понятия "организация" имеет всеобщий характер и относится к природе и обществу.

2. Организация трактуется как объединение людей, ориентированное на достижение определенных целей. Здесь понятие "организация" имеет частный, узконаправленный, прикладной характер и ориентировано на социальные организации. Изучением формирования и развития социальных организаций занимается такая наука, как теория организаций, которая является составной частью теории организации.

Различие между теорией организации и теорией организаций

Общая теория систем делает акцент на то, что системы организованы – они составлены из взаимозависимых компонентов, находящихся в определенных взаимоотношениях. Социальная организация просто логически продолжает другую систему. Правильно, что все системы (физические, биологические и социальные), по определению, организованы, но все ли системы являются организациями? Рапопорт и Говарт различают "теорию организации" и "теорию об организациях" следующим образом.

Теория организации связана с общими и абстрактными организационными принципами; она применима к любой системе со сложной организацией. В то же время теория об организациях (теория организаций) является социальной наукой. В центр внимания ставятся реальные человеческие организации. Она может изучать социальную структуру организаций и в этом случае будет рассматриваться как раздел

социологии; она может изучать поведение индивидуумов или групп в качестве членов организаций и в этом случае будет рассматриваться как раздел социальной психологии; она может изучать принципы руководства и контроля в организациях и тогда становится частью политологии.

Организация организаций – вот что представляет собой теория организаций.

Чем объяснить то обстоятельство, что внутреннее содержание большинства учебников по теории организации часто подменяется теорией организаций?

Во-первых, многие теоретические положения теории организации носят абстрактный характер, и поэтому, когда у авторов появляется желание разъяснить сущность той или иной категории или закона, они приводят практический пример из более понятной всем области, а именно из области социальных организаций, переходя, таким образом, с уровня теории организации на уровень теории организаций. При этом авторы, переходя с одного уровня на другой, читателей об этом не уведомляют. Таким образом происходит подмена понятий.

Во-вторых, учебники по теории организации появились в последние годы, а учебники по теории организаций (организация производства, организация производственных систем и другие) были и раньше, и поэтому появляется соблазн перейти с уровня теории организации на уровень теории организаций, не уведомляя об этом читателей. Такая подмена уровня теории организации подкрепляется суждением о том, что то, что подходит к уровню социальных организаций, подойдет и к уровню теории организации как науки о теоретическом фундаменте многих прикладных наук (кроме теории организаций, сюда относятся организационное поведение, теория организации производственных систем, социальное управление и т. п.).

В-третьих, теория организации как понятие включает в себя теорию организаций как частный случай, имеющий более узкое, социальное приложение применительно к человеческим организациям.

Таким образом, использование концепций, законов, принципов и методов теории организации в теории организаций, и наоборот, допустимо и правомерно. Однако такой переход предполагает необходимость уведомления об этом читателя. При этом следует иметь в виду, что не все закономерности теории организаций могут быть распространены на теорию организации.

Предмет и метод теории организации

Известно, что предмет определяет то, чем занимается данная наука, какие явления объективной действительности она изучает. Теория устанавливает законы и закономерности протекания процессов или явлений, изучаемых конкретной наукой. Метод науки характеризует систему средств и приемов исследования и обобщения явлений действительности в данной области знаний.

До настоящего времени предмет и сущность теории организации всесторонне не обоснованы. Теория организации представляет собой фундаментальную всеобщую организационную науку о законах функционирования и принципах формирования целостных образований (систем) самой различной природы. При этом если словом "организация" обозначается "система", то прежде всего возникает вопрос – "какая", а если - "процесс", то – "чего"?

Объектом изучения теории организации является любой исследуемый объект, который может быть представлен через взаимоотношения между частями целого или целого с окружающей его внешней средой. При этом следует иметь в виду, что законы организации едины для любых объектов, а сами разнородные явления отождествляются через аналогию связей и закономерностей. Теперь перейдем с уровня теории организации на уровень теории организаций с целью конкретизации объекта приложения данной науки.

Объектом приложения теории организаций выступают преимущественно социально-экономические системы, прежде всего хозяйствующие субъекты: промышленные, торговые, строительные организации и предприятия, научно–исследовательские институты, учебные заведения всех видов, государственные учреждения, различимые в зависимости от выполняемых ими задач, применяемых средств и размеров.

Любая из перечисленных организаций представляет собой сложную социально-экономическую и техническую систему. Наиболее часто встречающимся на практике организационным делением социальных систем является деление на подсистемы, связанные с осуществлением определенных функций системы. Основными элементами социальных систем являются люди, предметы и средства труда.

Предметом теории организации являются организационные отношения, т.е. связи и взаимодействия между различного рода целостными образованиями и их структурными составляющими, а также процессы и действия организующей и дезорганизующей направленности.

Рассмотрим, что же является конкретным предметом теории организации. Перейдем на уровень теории организаций социальных систем.

Главная особенность социальных систем заключается в том, что их организующим началом является совместный труд. Именно он связывает совместно работающих людей между собой и со средствами и предметами труда и является системообразующим фактором. Как связующий фактор он объединяет все внутрисистемные процессы в единый интегрированный процесс, ориентированный на достижение конкретной цели организации. Труд связывает три основных элемента социальной системы – людей, средства и предметы труда. Чтобы организация существовала, необходимо обеспечить связи между людьми и этими основными элементами, т.е. соответствующим образом соединить их между собой в пространстве и во времени. Эти связи и являются предметом и результатом организационной деятельности в социальных системах, т.е. конкретные организационные отношения является предметом организационной науки.

Человек является активным элементом социальной системы. Рациональная организация трудового процесса предполагает рациональные связи в элементарной системе, которые обеспечиваются целесообразной планировкой и оснащением рабочего места, применением определенных приемов и методов труда.

Элементарная часть (человек, предметы и средства труда) входит в состав более крупной подсистемы, поэтому необходимо обеспечить существование устойчивых связей между элементами подсистемы. Затем необходимо обеспечить устойчивые связи между подсистемами и установить правила, определяющие порядок их взаимоотношений, выраженных через организационную структуру. Наконец, система должна иметь устойчивые связи с внешним окружением. Именно совокупность этих связей – внутренних и внешних – и является предметом организационной науки.

Социальная система обычно рассматривается с двух точек зрения:

- статики, под которой следует понимать структуру связей между ее элементами и подсистемами. Эта структура связей отображается организационной структурой системы или ее частью;
- динамики, под которой следует понимать деятельность, направленную на установление и обеспечение целесообразных связей между элементами и частями системы, обуславливающих ее нормальное функционирование. Эти связи отображают движение материальных, энергетических и информационных потоков. Обе точки зрения дополняют и обусловливают друг друга.

Таким образом, физическим воплощением организационной деятельности является комплекс целенаправленных действий организатора (или группы организаторов), ориентированных на:

- создание новой организационной структуры системы;
- совершенствование существующей организационной структуры системы – реструктуризация системы (перепланировка частей, упразднение действующих и создание новых технологий и т.д.);
- техническое перевооружение системы (без изменения существующей структуры и т.д.);
- расширение действующей системы (на территории действующей организации);
- эксплуатация имеющихся систем;
- реализацию рациональных форм и методов организации разнообразных процессов в пространстве и во времени (информационных, производственных, финансовых и т. п.)

В самой простой форме цикл организации социально-экономической системы включает три основные фазы:

- организационный анализ;
- проектирование организации;
- внедрение организации.

На практике такой упрощенный цикл можно разделить на целый ряд этапов. Такой методологический подход к определению сущности организационных процессов позволяет, во-первых, четко обозначить области организационной деятельности в социально-экономических системах – это установление и обеспечение целесообразных связей в сфере деятельности организации. Во-вторых, он дает возможность взглянуть на эту деятельность как на проектирование и обеспечение относительно полной структуры целесообразных связей, обусловливающих эффективное функционирование социально-экономической системы.

Из одних и тех же элементов путем комбинации взаимного их расположения и связей можно получить, по существу, разные системы, с разным уровнем организации и разным уровнем эффективности.

Наука о теории организации должна охватывать проектирование и развитие социально-экономических систем и протекающих в них процессов, а управление имеет целью поддержание систем в заданных пороговых значениях конкретных параметров. При этом организация непосредственно соотносится с категорией управления. С системных позиций они могут рассматриваться как свойства системы: организация – как состояние, мера упорядоченности системы, а управление – как изменение уровня ее организованности.

В центре проектирования и развития организации стоит человек.

Организационная модель новой (или усовершенствованной) системы должна включать, таким образом, подсистемы и элементы структуры, обеспечивающие:

- осуществление установленной для системы цели,
- бесперебойную деятельность системы и составляющих ее частей,
- минимальный уровень эксплуатационных расходов,
- оптимизацию условий труда и т.д.,
- максимальный эффект.

Инструментом теоретического исследования предмета теории организации является научный метод.

Под **методом** теории организации понимается упорядоченная деятельность по достижению определенной цели, способ достижения какой-либо цели.

Задача теории организации состоит в анализе, систематизации и осмыслении организационного опыта, состоящего из множества факторов. Перейдем к конкретным методам изучения теории организации на уровне социальных систем.

Конкретными методами изучения теории организации являются:

- эмпирический метод (наблюдение, восприятие и сбор информации);
- системный подход в организации – логический образ мышления, согласно которому процесс выработки и обоснования любого решения осуществляется исходя из общей цели системы и подчинения достижению этой цели деятельности всех подсистем, включая планы развития и другие параметры указанной деятельности. При этом данная система рассматривается как часть более крупной системы, а общая цель системы согласуется с целями этой крупной системы;
- синергетический метод – выявление общих закономерностей и единства методов описания и моделирования процессов эволюции и самоорганизации в физических, биологических, социальных, экологических и других естественных и искусственных системах.
- методы математического моделирования (метод линейного программирования, теория очередей и др.).

Сущность теории организации

Сущность теории организации – это внутреннее содержание предмета, выражающееся в единстве всех его многообразных свойств и отношений. Сущность и содержание категории "организация" проявляются в ее функциях, т.е. в составе работ, которые присущи этой категории.

В образующем организацию единстве двух сторон – процесса и структуры – содержание его раскрывается в процессе. Отсюда функции организации суть функции процесса организации, т.е. процесса упорядочения частей и элементов системы в пространстве и во времени под воздействием внешних факторов.

Функция – это объективная составляющая организации, такая часть организации как целого, проявление которой является условием проявления этого целого. В этом проявляется системный подход к формированию понятия и структуры функций организации.

Организация – совокупное осуществление функций. Объективная совокупность (состав) функций присуща организации на любых иерархических уровнях при любых особенностях процесса организации. Отсюда вытекает качественная типовая однородность организации на любых уровнях:

- постановка целей;
- определение критериев достижения целей;
- определение функций – задач, которые должна решать система;
- формирование структуры системы;
- определение состава элементов, обеспечивающих целостность системы и достижение заданной цели;
- формирование механизма реализации функций – задач системы, устанавливающего регламентированный порядок взаимодействия элементов для выполнения функций-задач по достижению целей.

Вся огромная, сложная, разноплановая совокупность организационных действий на любом уровне и в любой системе может быть сведена к ограниченному перечню относительно строго локализуемых функций, составляющий замкнутый цикл алгоритма организации системы.

Переходя на уровень теории организаций, рассмотрим конкретный алгоритм организации и развития социально-экономических систем:

- постановка целей (включая разработку этапов);

- определение критериев достижения целей;
- определение рациональных форм разделения труда;
- распределение работы среди работников и подразделений;
- разработка структуры органов управления;
- регламентация функций, подфункций, работ и операций;
- установление прав и обязанностей органов управления и должностных лиц;
- подбор и расстановка кадров;
- координация исполнения ролей по вертикали и по горизонтали.

Однако состав функции организаций, их содержание (алгоритм реализации), степень укрупнения зависят от многих факторов: миссии организации, ее масштабов, квалификации специалистов, сложности процессов, которые будут иметь место в действующей системе, и т. п.

Практически реализация функций организации в конкретной социальной системе связана с выполнением задач, которые призвана решать та или иная группа менеджеров, организаторов. Поэтому более точно функции следует определять как служебные задачи, либо как функции – задачи.

С позиций требований к организационным структурам и, в частности, требования индивидуализации наиболее перспективным в проектировании организационных структур является подход, получивший название системно-целевого. Его особенность состоит в том, что проектирование ведется "от цели". Основное преимущество подхода заключается в возможности формирования такой организационной структуры, которая в максимальной степени соответствовала бы конкретным условиям работы организации.

ИЕРАРХИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА КОРПОРАТИВНОЙ СТРАТЕГИИ

А.А. Голубев

Стратегия организации представляет собой совокупность основных долгосрочных целей и задач ее деятельности и развития и действий, необходимых для достижения этих целей и решения задач. В ходе выработки и реализации стратегии решаются такие принципиальные проблемы, как эффективное распределение ресурсов организации, адаптация организации к внешней среде, совершенствование внутреннего потенциала организации и обеспечение структурной адекватности организации к условиям ее функционирования. Как следует из предлагаемого определения, стратегия всегда ориентирована на действия и определяет их содержание, сроки и исполнителей. Исходя из этого, на разных уровнях управления организацией стратегия, не меняя своей общей сущности, должна быть адаптирована к их специфике и модифицирована в соответствии с теми функциями, которые имманентно присущи данному уровню.

Применительно к такому специфическому объекту, как корпорация, это означает, что такая организация должна формировать иерархическую систему стратегий, каждый уровень которой соответствует определенному уровню корпоративного управления, которых в данном случае выделяется четыре:

- корпоративная стратегия, разрабатываемая и реализуемая на уровне головного предприятия корпорации;
- деловая стратегия, задачи по разработке и реализации которой возлагаются на продуктовые (или иным образом организационно обособленные) структурные единицы корпорации;
- функциональная стратегия, соответствующая задачам структурных подразделений системы управления продуктовых структурных единиц;
- операционная (производственная) стратегия, в рамках которой действуют производственные структурные единицы.

Общая схема иерархии корпоративных стратегий приведена на рис. 1.

Сущность каждого из перечисленных уровней разработки и реализации стратегии определяется следующими положениями.

Корпоративная стратегия является общим планом управления для диверсифицированной корпорации и определяет совокупность и структуру все видов корпоративной деятельности. Основная цель этого уровня стратегии состоит в том, чтобы сформировать согласованную совокупность действий корпорации, предпринимаемых ею для утверждения своих позиций в различных сферах деятельности и методов, используемых для целенаправленного управления экономическим и финансовым состоянием корпорации. Достижение этой цели предусматривает реализацию следующих управленческих действий.

1. Определение общей сферы деятельности корпорации и степени ее разнообразия, что для руководства корпорации означает выбор – в каких отраслях национальной экономики будет реализовывать свою предпринимательскую деятельность корпорация, какими показателями эта деятельность должна характеризоваться и в каких организационных формах она будет проводиться (расширение предприятий-членов корпорации, создание нового предприятия, слияние, приобретение действующего предприятия и т.п.). Решение этой задачи основывается на оценке привлекательности для корпорации различных отраслей и условий вхождения в выбранную (желаемую) отрасль и определяет содержание дальнейших действий.

2. Совершенствование рыночных, экономических и финансовых характеристик корпорации в тех отраслях, где она уже действует. Если корпорация в данный момент действует достаточно эффективно в уже освоенных отраслях, то следует проанализировать перспективность этих отраслей и оценить возможности по

укреплению конкурентных позиций. В том случае, когда деятельность в освоенных отраслях не соответствует принятым (желаемым) критериям эффективности, следует рассматривать вариант ухода из этих отраслей путем сокращения объемов деятельности предприятий, их продажи, сдачи в аренду основных производственных фондов или иными способами, выбор которых определяется с позиции наименьших потерь для корпорации в целом.

Рис.1. Схема иерархии корпоративных стратегий

3. Поиск и оценка возможных синергетических эффектов от взаимодействия родственных структурных единиц корпорации, которые могут возникнуть в ходе координации их экономической, финансовой и технологической деятельности и обеспечить снижение корпоративных издержек или увеличение корпоративных доходов. Использование таких эффектов повышает рыночные преимущества предприятий, входящих в корпорацию и, следовательно, устойчивость корпорации путем формирования ее высокого конкурентного статуса.

4. Обоснование инвестиционных приоритетов, которое необходимо в силу того, что различные виды деятельности корпорации, реализуемые ее различными структурными единицами, отличаются по ряду признаков, таких как удельный вес в общекорпоративных финансовых результатах и экономических показателях, перспективы развития в будущем, уровень капитальных вложений на единицу фактических и предполагаемых доходов. Исходя из этого, стратегия корпорации должна определить целесообразные направления и объемы инвестиций, их структуру в разрезе действующих и предполагаемых к созданию (включению в корпорацию) предприятий и формы их реализации.

Перечисленные управленческие действия представляют собой конкретизацию и практическую реализацию в стратегическом аспекте политики корпорации, и задача по их выполнению является важной функцией высшего руководства корпорации, т.е. административно-управленческого персонала ее головного предприятия. Именно эта структурная единица корпорации должна вырабатывать общие цели и пути разработки и реализации корпоративной стратегии: высший управленческий персонал головного предприятия должен ставить стратегические задачи перед непосредственно подчиненными структурными единицами и реагировать на информацию, поступающую от их руководителей, путем выработки управленческих решений по обеспечению реализации принятой стратегии или, в случае объективной необходимости, ее корректировки.

В мировой практике, предполагающей исключительно акционерную форму корпорации, принято считать, что важные стратегические решения рассматриваются и принимаются советом директоров корпорации. В нашем понимании корпорации (когда связи между ее структурными единицами могут быть весьма разнообразны, а взаимодействие по линии прав собственности является их частным случаем) и принятом подходе к корпоративной организации наиболее целесообразной представляется разработка стратегии и, особенно, ее согласование на уровне совета корпорации, что позволяет обеспечить координацию всей корпоративной стратегической иерархии.

Деловая стратегия (иначе, в зарубежной терминологии – "бизнес-стратегия") представляет собой общие стратегические подходы и конкретные направления работы (действия), которые вырабатываются и реализуются руководством непосредственно подчиненных головному предприятию структурных единиц корпорации с его участием и в рамках корпоративной стратегии с целью достижения желаемых показателей в одной конкретной сфере деятельности (в одной отрасли экономики или на определенном территориальном рынке). Заметим, что, если корпорация является одноотраслевой, т.е. все входящие в нее предприятия реализуют один вид предпринимательской деятельности, действуют в рамках одной отрасли, то корпоративная и деловая стратегия практически совпадают по содержанию и порядку действий по их разработке. Отличие деловой стратегии от корпоративной в этом случае определяется главным образом спецификой территориального аспекта деятельности отдельных предприятий корпорации. Деловая стратегия имеет целью установление и укрепление долгосрочной конкурентоспособной позиции корпорации на рынках

данной отрасли. Для достижения этой цели деловая стратегия последовательно разрабатывается по следующим направлениям:

1. Определение форм и степени реакции конкретного предприятия корпорации на динамику внешней макро- и микросреды. Внешняя среда является объективным и в большой своей части неуправляемым фактором деятельности предприятия, и поэтому деловая стратегия должна в первую очередь обеспечить адаптацию предприятия к ее динамике, т.е. к тем изменениям, которые сопровождают и будут сопровождать развитие данного вида бизнеса в соответствии с его местом и задачами, определяемыми корпоративной стратегией.

2. Разработка мер, обеспечивающих стратегические конкурентные преимущества предприятия (данного вида бизнеса), что требует решения нескольких задач. Каждая продуктовая структурная единица корпорации должна определить:

- в каких деловых сферах, включенных в сферу стратегических интересов корпорации (или иначе стратегических зонах хозяйствования), предприятие имеет наиболее высокие шансы добиться конкурентных преимуществ;
- какие существующие или предполагаемые характеристики предприятия (качество продукции, применяемые технологии, экономические показатели и т.п.) позволят обеспечить конкурентные преимущества;
- какие методы нейтрализации конкурентов (базовые стратегии конкуренции) являются наиболее эффективными, с одной стороны, и наиболее доступными для предприятия, с другой (добиться низких издержек производства продукции, дифференцировать свою продукцию относительно своих ведущих конкурентов, найти незанятую рыночную нишу и завоевать там лидирующие позиции).

3. Определение степени и содержания стратегического синергизма функциональных структурных единиц предприятия. В общем случае деловая стратегия должна быть ориентирована на объединение стратегических усилий всех функциональных структурных единиц предприятия (по существу – функциональных зон). При этом предполагается, что в каждой функциональной сфере вырабатывается собственная специфическая стратегия, тогда одной из составляющих деловой стратегии является объединение этих стратегий в единое целое с целью повышения конкурентоспособности предприятия и корпорации в целом.

4. Разработка инновационной стратегии предприятия, необходимость которой определяется тем, что периодически в корпорации на уровне отдельных предприятий, входящих в нее, возникает объективная потребность реализации локальных инновационных проектов (например, замена оборудования, проведение перспективных научных или маркетинговых исследований и т.п.) Стратегия реализации каждого из таких нововведений может быть в принципе специфична, однако в целом они должны укладываться в рамки принятой деловой стратегии и, по меньшей мере, не разрушать ее.

Разработка и реализация деловой стратегии в строгом соответствии с корпоративной стратегией является прерогативой руководителя предприятия (структурной единицы), реализующего то или иное направление деятельности корпорации. Кроме того, в его круг обязанностей входит контроль сбалансированности всех функциональных стратегий в зоне своих полномочий, выполнение определенных стратегических действий, инициированных высшим руководством корпорации, и информирование руководства о причинах, не позволяющих их выполнить.

Функциональная стратегия представляет собой план действий отдельной функциональной структурной единицы (реализующей определенную функциональную зону) внутри продуктовой (территориальной) структурной единицы корпорации и способов их выполнения. Например, это может быть технологическая стратегия, стратегия маркетинга по увеличению доли контролируемого им рынка, стратегия закупок, стратегия управления персоналом и т.п.

Роль функциональной стратегии заключается в решении следующих задач:

1. Обеспечение реализации деловой стратегии в отдельных функциональных зонах.
2. Обеспечение конкурентоспособности отдельного предприятия и корпорации в целом.
3. Создание управленческих ориентиров (выработка целей и методов их достижения) в отдельных функциональных зонах деятельности предприятия, т.е. разработка общих принципов стратегического управления соответствующими структурными единицами.

Ответственность за формирование и реализацию функциональной стратегии возлагается на руководителей соответствующих структурных единиц, однако перед началом ее реализации она должна быть согласована со всеми остальными (или, по крайней мере, с главными) функциональными стратегиями для обеспечения внутреннего синергизма.

Производственная (операционная) стратегия определяет способы управления функциональными структурными единицами с учетом технологических особенностей их деятельности при решении текущих оперативных задач, имеющих стратегическую важность, т.е. такими, от которых зависит реализация корпоративной, деловой и соответствующей функциональных стратегий.

Несмотря на то, что операционные стратегии имеют меньший масштаб по сравнению с вышеназванными, их важность достаточно высока. Это определяется тем, что стратегическая пирамида представляет собой систему с высокой степенью связанности отдельных элементов, и нарушения в работе одного из них вызывают лавинообразный негативный эффект в остальных, более высоких по своему положению в пирамиде, элементах. Этот эффект имеет также, помимо стратегического, непосредственно экономический характер, и ошибки (отклонение от принятых стратегических подходов) в управлении функциональными структурными единицами не только ставят под угрозу реализацию функциональной стратегии, но и вызывают изменение экономических показателей деятельности продуктовых (территориальных) структурных единиц, что в свою очередь повлияет на показатели корпорации в целом и, по сути, может поставить под угрозу выполнение корпоративной стратегии.

Ответственность за разработку и реализацию производственных (операционных) стратегий лежит на руководителях среднего звена. Их предложения должны быть рассмотрены руководителями функциональных подразделений, подвергнуты анализу с позиций функциональной стратегии; после этого они становятся ее неотъемлемой составной частью.

На конкретное содержание составляющих иерархию стратегий корпорации оказывает влияние множество внешних и внутренних факторов. Каждый из них, а также их конкретное взаимодействие носят специфический характер для каждой отрасли, каждой корпорации и каждого периода времени, поэтому выработка альтернативных стратегий и выбор лучшей из них должны опираться на предварительный отбор и анализ ключевых факторов.

К наиболее важным **внешним факторам** относят следующие.

1. Социальные, политические и регулирующие (правовые) нормы, учет которых в стратегическом планировании необходим, поскольку действия любого предприятия ограничиваются текущей государственной политикой, приятым хозяйственным законодательством, социальным регулированием и другими действиями государственной власти, а также этическими, национальными и религиозными нормами. Все эти факторы в той или иной мере ограничивают менеджеров корпорации с точки зрения возможных вариантов делового поведения. Это означает, что предприятие не может произвольно выбрать любую стратегию, а только ту, которая в достаточной мере отвечает требованиям проявления деловой активности в рамках

границ, определенных интересами общества, своевременного и позитивного реагирования на социальные приоритеты и запросы общества, лояльности к регулирующим нормам, учреждениям и должностным лицам, поддержания баланса между интересами собственников и наемных работников. По мере усиления политической, экономической и социальной стабилизации в обществе учет факторов данной группы при выборе стратегии фирмы будет приобретать главенствующий приоритет.

2. Привлекательность отрасли и условия конкуренции. Оценка привлекательности отрасли необходима для принятия таких стратегических решений, как выгодность деятельности корпорации (предприятия) в данной отрасли, а значит, и решений о направлении движения стратегических инвестиционных ресурсов. В наиболее общем аспекте корпорация может выбрать такие стратегии инвестирования, как расширение, замораживание или изъятие капитала. Условия конкуренции в отрасли также оказывают влияние на выбор стратегии. Так, если уровень конкуренции в какой-либо отрасли (сфере деятельности) значительно усиливается, то корпорация должна в рамках своей стратегии предусмотреть конкретные защитные меры.

3. Рыночные возможности и угрозы со стороны внешней среды являются важнейшими факторами, влияющими на выбор стратегии, причем стратегия должна максимально использовать и усиливать возможности корпорации и одновременно локализовать угрозы со стороны внешней среды.

К наиболее важным **внутренним факторам** относятся следующие.

1. Сильные и слабые стороны организации, учет которых требует, чтобы критерием выбора стратегии было выделение из всех аспектов деятельности корпорации тех составляющих, которые реализуются наиболее успешно. Одновременно следует избегать или предусматривать меры по совершенствованию того или тех видов деятельности, объективная оценка которых показывает их слабость, и не ориентировать стратегические планы на деятельность в тех сферах, где у корпорации нет надлежащего опыта и/или отсутствуют потребные стратегические ресурсы. Таким образом, выбор стратегии базируется на учете и анализе наличных сил, опыта и ресурсов для осуществления стратегических действий. (Понятие "сильные" и "слабые" стороны корпорации требуют конкретизации и детализации в каждом конкретном случае.)

2. Личные амбиции и устремления первых лиц корпорации, которые в наибольшей степени заинтересованы и способны влиять на принятие той или иной стратегии. При этом на текущие управленческие действия этой категории должностных лиц часто оказывает сильное влияние субъективное видение того, каково положение корпорации на рынке в настоящий момент и в перспективе, какими методами и инструментами следует вести бизнес и конкурентную борьбу и т.п. Кроме того, немаловажны чисто социальные и психологические аспекты, например, амбиции конкретного человека, его ценностные категории в бизнесе и внутри организации, отношение к предпринимательскому риску и другие личностные особенности. Выбор стратегии должен в обязательном порядке учитывать эти факторы, поскольку даже если тот или иной менеджер не участвует в ее разработке, он будет вовлечен в процесс реализации стратегии, когда неизбежно проявятся отмеченные особенности, которые могут оказать как положительное, так и отрицательное воздействие на результаты выполнения стратегических планов.

3. Влияние ценностей и культуры корпорации, представляющих собой совокупность внутрифирменных традиций, сложившихся отношений, стереотипов при выполнении индивидуальной и совместной работы, должно учитываться при выработке стратегии, поскольку указанные составляющие со временем настолько внедряются в сознание работников корпорации, в том числе лиц, принимающих решения, что

становятся определяющим фактором того, как они реагируют на окружающую обстановку и оценивают состояние дел. Немаловажную роль в выборе и реализации стратегии играет набор целевых (ценностных) установок, которые закладываются в основу ведения бизнеса. Они могут быть совершенно разными – от жесткой ориентации на прибыль до мягкой, социально-ориентированной корпоративной политики, что окажет прямое влияние на состав допустимых (недопустимых) стратегических действий.

Учет всех вышеназванных факторов должен привести к выработке нескольких альтернативных стратегий, из которых следует выбрать наилучший вариант для данной корпорации. Теория и практика предлагают одновременно использовать три главных критерия отбора:

- критерий степени соответствия, предполагающий, что лучшей является та стратегия, которая наиболее точно соответствует ситуации в корпорации с точки зрения как внутренних, так и внешних факторов и ее собственных возможностей и потребностей;
- критерий достижения преимущества в конкурентной борьбе, ориентирующий выбор стратегии на то, чтобы корпорация получила стабильное конкурентное преимущество;
- критерий интенсивности работы, требующий выбора той стратегии, которая нацелена на повышенные, но достижимые результаты деятельности корпорации.

Стратегический выбор с низким потенциалом по одному или более критериям не заслуживает детального рассмотрения и, напротив, высокий потенциал по каждому критерию характеризует наилучшую стратегию.

ВОПРОСЫ ТЕХНОЛОГИИ РАЗРАБОТКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

В.П. Кустарев

Принятие управленческого решения, как и управление в целом – процесс, ибо это последовательность взаимосвязанных шагов. Процесс принятия решения с технологической точки зрения можно представить в виде последовательности этапов, имеющих между собой прямые и обратные связи. Обратные связи отражают итеративный, циклический характер зависимости между этапами.

В каждой организации практика разработки и принятия управленческих решений имеет свои особенности, определенные характером и спецификой деятельности, ее организационной структурой, системой коммуникаций.

Проблемам, связанным с принятием управленческих решений, сегодня посвящена обширная литература. На основе ее анализа и практики работы предлагается перечень основных этапов процесса разработки и принятия управленческих решений, используемых любой организацией.

Рассмотрим основные этапы процесса принятия управленческих решений. Все этапы сгруппированы в блоки в соответствии с технологической последовательностью и с той ролью, которую они играют в процессе управления организацией.

Определение проблемы

Первый блок этапов разработки управленческого решения включает следующие этапы:

1. выявление и определение управленческой проблемы;
2. определение цели;
3. сбор необходимой информации о проблеме;
4. разработка оценочной системы;
5. анализ ситуации;
6. диагностика ситуации.

Рассмотрим их более детально.

1. Выявление и определение управленческой проблемы. Первый шаг на пути решения проблемы – ее выявление и определение. Выявление проблемы – процесс осознания, что существует вид проблемы. Существует два способа рассмотрения проблемы. Согласно одному, проблемой считается ситуация, когда поставленные цели не достигнуты, т.е. не случилось то, что должно было случиться. Как проблему можно рассматривать потенциальную возможность. Например, активный поиск способов повышения эффективности работы организации или ее подразделений, даже если дела идут хорошо, будет упреждающим управлением.

Определение проблемы есть процесс установления масштаба и природы проблемы после ее обнаружения. Например, поступила рекламация на проданную продукцию. Необходимо определить, единичный это случай продажи некачественного продукта или нет. Определение проблемы – это не только оценка размера и степени ее серьезности, но не нахождение ее причины и источника.

2. Определение целей. За выявлением и определением проблемы следует определение целей, которые будут служить основой для будущего решения. Только после их определения можно осуществлять определение факторов, ресурсов, закономерностей, влияющих на процесс принятия решения и его эффективности.

Цели необходимо представлять четко, а именно: "Что организация или ее составная часть планирует достигнуть этим решением? Что понимается под этим решением?"

Разработаны и применяются методы формирования деревьев цели, позволяющих определить главную и вторичные цели, их иерархическую структуру, оценить степень возможности достижения целей. Большое значение имеет определение приоритетности целей, так как ресурсы и силы всегда ограничены, и их нужно концентрировать с учетом приоритетности целей и последовательности выполнения. Важно при определении целей организации представлять возможные пути их достижения.

В настоящее время разработаны и используются различные методы определения целей как отдельными менеджерами, так и в результате коллективной работы. Эффективен метод расстановки приоритетов при определении целей и их решения.

3. Сбор необходимой информации. Для выявления причин появления проблемы необходимо собрать и проанализировать требующуюся внутреннюю и внешнюю (относительно организации) информацию. Такую информацию можно собирать формальным и неформальным методами. Формальные методы – это сбор информации путем изучения отчетности, анализ состояния рынка, учетная и другая официальная информация. Неформальная информация – это личные наблюдения, беседы о сложившейся ситуации.

Получаемая информация о ситуации принятия решения должна быть достоверной и достаточно полной. Недостоверная либо недостаточно полная информация может приводить к принятию ошибочных и неэффективных решений. Однако и наличие избыточной информации порождает трудности, поскольку возникает проблема отбора информации, важной и необходимой для своевременного принятия эффективного управленческого решения.

4. Разработка оценочной системы. В процессе выработки управленческого решения большое значение имеет адекватная оценка ситуации, различных ее аспектов, учитывать которые необходимо при принятии решений, приводящих к успеху.

Предлагается следующий состав оценочной системы:

- критерии, характеризующие объект оценки;
- шкалы, с использованием которых оценивается объект по каждому из критериев;
- принципы, с использованием которых оценивается объект по каждому из критериев;
- принципы выбора, по которым на основании оценок значений критериев для объекта определяется общая оценка либо производится сравнительная оценка предпочтительности альтернативных вариантов.

Примерами оценки того или иного аспекта ситуации может быть использование индексов, характеризующих состояние ситуации в зависимости от определяющих ее развитие факторов (так, индекс Доу-Джонсона – индекс акций, отражающий состояние активности на бирже).

Другим видом оценки является расчет рейтингов. Например, надежность и устойчивость банков, инвестиционных фондов и т.д. определяется с помощью публикуемых рейтингов.

Но, пожалуй, одним из наиболее важных применений методов оценки является сравнительная оценка объектов (представление на тендер, решение вопроса о финансировании проектов, альтернативные варианты).

5. Анализ ситуации. Основной задачей анализа ситуации является выявление факторов, определяющих динамику ее развития.

Сначала устанавливаются моменты, позволяющие выявить факторы, к изменению которых ситуация чувствительна. Далее необходимо установить динамику развития ситуации, для чего используются количественные методы, например, факторный и корреляционный анализ, многомерное шкалирование и т.д.

Методы, позволяющие выявить влияющие на развитие ситуации факторы, могут быть также использованы и для установления их сравнительной значимости, а также характера их влияния.

Полезен анализ и оценка устойчивости ситуации к изменению факторов, оказывающих наибольшее влияние на ее развитие.

6. Диагностика ситуации. Задача диагностики ситуации состоит в выявлении ключевых проблем и характера их влияния. Решение этих проблем необходимо для предотвращения нежелательного развития ситуации в желаемом направлении.

Адекватному пониманию ситуации может способствовать:

- определение основных проблем;
- выявление закономерностей развития проблем;
- определение механизмов воздействия на ситуацию;
- потребность в ресурсах, необходимых для обеспечения воздействия;
- роль элементов внутренней и внешней среды и их воздействие на развитие ситуации в нужном направлении.

Особую роль при диагностике играет прогноз развития ситуации.

Формулировка ограничений и критериев принятия решения

Второй блок этапов разработки управленческого решения включает следующие этапы:

1. формулировка ограничений;
2. формулировка критериев.

1. Формулировка ограничений при разработке управленческих решений. Перед тем, как выявлять возможные пути решения проблемы, необходимо проанализировать имеющиеся у организации ресурсы, которые могут потребоваться для реализации принимаемых решений (временные, материальные, трудовые и др.), и сформулировать соответствующие ограничения. Кроме того, причиной проблемы могут быть находящиеся вне организации силы – например, законы, которые руководитель не властен изменить. Если такие ограничения не выявить, то, как минимум, будет впустую потеряно масса времени. Еще хуже, если будет выбрано нереалистичное направление действий, что усугубит, а не разрешит существующую проблему.

С временной точки зрения необходимо учитывать, что практически все решения принимаются "в цейтноте", т.е. в практике хозяйствования для подготовки решения выделяется меньше времени, чем необходимо для полного использования всех знаний или всей информации о проблемной ситуации. Это может снизить качество принимаемых решений из-за невозможности проработки всех альтернативных вариантов и неэффективного использования ресурсов. Поэтому большую роль играет своевременное выявление проблемных ситуаций, оставляющее максимально возможное количество времени для подготовки решения. В ряде случаев возможные потери от снижения качества принятого в условиях "цейтнота" решения могут компенсироваться дополнительным эффектом от более ранней реализации решения.

Аналогично согласованию временных потребностей и возможностей необходимо также проанализировать потребности в материальных и трудовых ресурсах и возможности их обеспечения.

2. Формулировка критериев принятия решений. В дополнении к выявлению ограничений необходимо определить стандарты, по которым предстоит оценивать альтернативные варианты выбора. Эти стандарты принято называть критериями принятия решения. Они выступают в качестве рекомендации по оценке решений.

На первом этапе в качестве критерия распознавания проблемы чаще всего используется целевая установка, по отклонению от которой и судят о возникновении проблемы. На этапе разработки вариантов решения проблемы применяются различные критерии, позволяющие из множества проектных предложений выбрать допустимые, а из них – наиболее полезные или предпочтительные для решения целей организации.

Наиболее полно система критериев оценки решений должна быть разработана для решения проблем с применением экономико-математических методов.

Разработка альтернатив решения проблемы

Третий блок этапов разработки управленческого решения включает следующие этапы:

1. генерирование альтернативных вариантов решения;
2. отбор основных вариантов альтернатив вариантов управленческого решения и разработка сценариев развития ситуации;
3. оценка альтернатив решения.

1. Генерирование альтернативных вариантов решения. В идеале желательно выявить все возможные действия, которые могли бы устранить причины проблемы и, тем самым, дать возможность организации достичь своих целей. Однако на практике руководитель редко располагает достаточными знаниями или временем, чтобы сформулировать и оценить каждую альтернативу. Более того, рассмотрение очень большого числа альтернатив, даже если все они реалистичны, часто ведет к путанице. Поэтому руководитель, как правило, ограничивает число вариантов выбора для детального рассмотрения всего несколькими альтернативами, которые представляются наиболее желательными.

Технологии генерирования альтернативных вариантов управленческих решений весьма разнообразны. Это и метод аналогов, и различные способы синтеза решений из определенных образом структурированных составляющих, и др.

2. Отбор основных вариантов альтернатив управленческого решения и разработка сценариев развития ситуации. После определения альтернативных вариантов решения должен быть произведен их предварительный анализ с целью отсева неконкурентоспособных вариантов или вариантов, заведомо уступающих другим, также предложенным для рассмотрения.

Технологии отбора могут быть достаточно разнообразными, для этого должны привлекаться высокопрофессиональные независимые специалисты различного профиля. При отборе необходимо обеспечить также отсутствие дублирования, чтобы количество альтернатив было достаточным, но не избыточным. Важную роль при отборе альтернатив играют сценарии ожидаемого развития ситуации, задачей которых является определение факторов, характеризующих ситуацию и тенденции ее развития.

Разработка сценариев развития ситуации производится, в основном, с использованием методов ситуационного анализа и экспертного оценивания. Наиболее распространенным методом является метод мозговой атаки в сочетании со специальными методами использования аналитической информации.

3. Оценка альтернатив решения. На этом этапе осуществляется анализ и оценка отобранных альтернативных вариантов решения проблемы по установленным критериям и с учетом определенных ранее ограничений.

Конечно, при выявлении возможных альтернатив проводится их определенная предварительная оценка. Исследования, однако, показали, что как количество, так и качество альтернативных идей выше, когда начальная генерация идей (вариантов решения) отделена от окончательной их оценки. Это означает, что только после отбора идей следует переходить к оценке каждой альтернативы. При оценке решения определяются достоинства и недостатки каждого из них и возможные общие

последствия. Реализация любой альтернативы сопряжена с некоторыми отрицательными аспектами, поэтому, как уже отмечалось, почти все важные управленческие решения содержат компромисс.

Выбор (принятие) альтернативы решения

Четвертый блок этапов разработки управленческого решения включает этапы:

1. выбор (принятие) альтернативы решения;
2. окончательное оформление и утверждение решения.

1. Выбор (принятие) альтернативы решения. Если проблема была правильно определена, а альтернативные решения тщательно отобраны и оценены, сделать окончательный выбор, т.е. принять решение, сравнительно просто. Руководитель выбирает альтернативу с наиболее благоприятными общими последствиями.

По сути, принятие окончательного решения – это выбор наилучшего варианта действия из многих возможных, придающий всей деятельности целенаправленность, т.е. подчиненность определенной цели или совокупности целей. Такой выбор осуществляется с использованием установленных критериев и ограничений. Однако бывают случаи, когда решаемая проблема очень сложна, и приходится принимать во внимание множество компромиссов. Если информация о проблеме и ее анализ субъективны, тогда может случиться, что ни одна альтернатива не будет наилучшим выбором. В этом случае главная роль принадлежит хорошему суждению и опыту.

2. Оформление и утверждение решения. После принятия управленческого решения оно должно быть оформлено и утверждено в соответствии с соответствующими требованиями.

Управленческие решения могут быть оформлены письменно в форме документа, на электронных носителях, либо вербальным путем (например, устные распоряжения).

Документы по оформлению управленческих решений можно классифицировать по следующим основным признакам:

- уровень иерархии нормативно-методического обеспечения – международное сообщество, страна, регионы (республика, край, область, село, фирма);
- правовой статус документа – обязательные к исполнению (законы, стандарты, указы, постановления, положения, программы, планы, приказы, распоряжения) и рекомендательные (инструкции, методики, рекомендации и т.п.);
- содержание документа – технические (техническая документация, методики, справочники и т.п.), экономические, финансовые, бухгалтерские, налоговые, бизнес-планы и т.п.), организационные (организационные проекты, уставы, инструкции и т.п.).

Обязательными атрибутами документа по оформлению управленческого решения могут быть: цель документа, основание для разработки, место данной цели (задачи, функции менеджмента), ссылки на ограничения и критерии решения, возможный круг исполнителей, потребителей информации и результатов решения, сроки исполнения, санкции и др.

Документ, оформленный в соответствии с перечисленными (возможны изменения) требованиями, утверждается (подписывается) соответствующим руководителем и направляется на исполнение соответствующим уровням управления и исполнителям.

Реализация решения

Пятый блок включает этапы:

1. разработка плана реализации решения и организация его выполнения;
2. контроль реализации плана;
3. оценка результатов реализации решения.

1. Разработка плана реализации решения и организация его выполнения. Решение принято. Однако реальная ценность решения проявляется только после его реализации, поэтому задача реализации не менее важная, чем принятие решения.

Для этого необходимо разработать план действий, обеспечивающий выполнение решения. План включает в себя состав действий, последовательность их осуществления, сроки, ресурсы, исполнителей. При этом следует отметить, что план – это не догма, он должен быть адекватен изменяющимся условиям внутренней и внешней среде организации. Ход выполнения плана должен отслеживаться, для чего должны быть организована обратная связь, в случае, если это целесообразно план должен корректироваться.

Организация выполнения принятого решения (плана реализации) – важнейший этап процесса управления. Решение должно быть доведено до исполнителей, которые получают четкую информацию о том, кто, где, когда и какими методами выполняет действия по его выполнению. Руководитель должен направить все усилия на преодоление объективных и субъективных препятствий и создание условий для реализации решения.

2. Контроль реализации плана. Необходимым условием реализации решений является непрерывный эффективный контроль за ходом реализации принятых планом действий.

Непрерывный или с интервалами, диктуемый характером планируемых мероприятий, мониторинг позволяет своевременно фиксировать наметившиеся или свершившиеся отклонения в ходе реализации плана и вносить регулирующие воздействия, обеспечивающие либо ликвидацию отставания, либо необходимую корректировку плана.

3. Оценка результатов реализации решения. Реализованный план управленческих воздействий или представляющий его интерес фрагмент должны быть подвергнуты тщательному анализу с целью оценки эффективности управленческих решений и их реализации.

Анализ должен определить:

- результат управленческого решения;
- сильные и слабые стороны решений и условий их реализации;
- возможности, риски и перспективы, открывающиеся в результате выполненных (невыполненных) решений;
- оценку работы управленческих звеньев или менеджеров;
- предложения по изменению технологии и методов принятия управленческих решений.

Эффективный управляющий должен сделать соответствующий вывод и учесть их при принятии последующих решений. Анализ результатов управленческих воздействий может стать основанием для переоценки возможностей и стратегии организации.

КОНЦЕПЦИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

Л.В. Тюленев

Социальное планирование – процесс обоснования и определения направлений социального развития производственного коллектива, создания определенных условий для обеспечения гармоничного развития человека, максимального удовлетворения его потребностей.

Предметом социального планирования является трудовая и общественная деятельность коллектива. Реализация планов социального развития дает возможность работникам активно участвовать в решении текущих и перспективных производственных задач, создает условия для производительного труда, улучшает подбор, расстановку и воспитание кадров.

Изменение сложившихся производственных отношений, переход к рыночной экономике и необходимость значительного подъема эффективности общественного производства с целью повышения жизненного уровня трудящихся определяют принципиально новые подходы к решению социальных вопросов. В условиях свободного рынка социально-трудовая сфера становится основой жизнедеятельности всех людей, формируются новые социально-производственные отношения.

В новых условиях главными социально-экономическими проблемами становятся справедливое распределение общественного богатства, обеспечение нормальных условий трудовой деятельности людей, правильное регулирование личных доходов и процессы формирования уровня заработной платы различных категорий трудящихся.

В цивилизованных странах со сложившейся в течение длительного периода времени нормальной рыночной экономикой, как правило, действует отработанный механизм саморегулирования социальных и экономических проблем, связанных с трудовой деятельностью человека.

Одним из важных направлений деятельности любой фирмы является социальная цель – достижение заданной степени удовлетворения социальных потребностей работников: оплата труда, реализация карьеры, обеспечение социальной инфраструктуры и т.п.

Система социальных целей определяет состав основных направлений социального развития фирмы. Первоначальным этапом формирования этой системы является выявление их объектов и путей реализации поставленных задач.

Структура социальной сферы любой промышленной фирмы зависит от множества факторов: размера предприятия, тяжести труда и уровня экологической безопасности, уровня развития социальной сферы муниципального образования, на территории которого находится предприятие, рентабельности производства, морально-психологического климата в коллективе и сложившихся традиций в решении вопросов социальной защиты работников предприятий. Результаты учета влияния различных факторов внешней и внутренней среды должны быть обоснованы и взаимоувязаны в целостную программу развития социальной сферы конкретной фирмы.

В рамках нового управленческого мышления, возникшего в условиях рыночной экономики, важной особенностью социальной парадигмы формирования и развития коллектива фирмы является необходимость его реформирования с учетом возрастающей роли личности работника, знания его мотивационных установок, умения их формировать и направлять в соответствии с задачами, стоящими перед фирмой.

В экономической литературе отмечают два полюса роли человека в общественном производстве:

- человек как ресурс производственной системы (трудовой, человеческий) – важный элемент процесса производства и управления;

- человек как личность с потребностями, мотивами, ценностями, отношениями – главный субъект управления.

Разносторонний подход к роли человека в производственном процессе требует более глубокой оценки его социально-психологической сущности, которая в значительной степени раскрывается в понятии "человеческий фактор". Человеческий фактор как показатель, определяющий общую жизненную активность людей, позволяет исследовать закономерности экономического поведения личности и творческие способности в процессе производственной деятельности.

Творческие способности человека проявляются через его компетенцию, которая представляет рациональное сочетание способностей, личностных качеств и мотивационных притязаний каждого работника.

Учет личных и общественных мотивов деятельности работника на отечественных предприятиях в современных условиях рыночной экономики является одной из важнейших задач не только плана социального развития коллектива фирмы, но и всей стратегии ее устойчивого функционирования и конкурентного выживания.

Наряду с факторами личностного характера, касающимися человеческих затрат и результатов деятельности, в плане должны быть тщательно рассмотрены и оценены возможности реализации социальных целей, перспективные задачи дальнейшего развития социальной базы и трудовых ресурсов.

Рис.1. Основные направления плана социального развития фирмы

Как представляется автору, основными направлениями социального развития фирмы в условиях нынешнего реформирования промышленного производства и действия новых рыночных отношений должны быть (рис. 1):

- мотивация и удовлетворение социальных потребностей работников;
- повышение качества жизни людей;
- развитие и совершенствование трудовых ресурсов фирмы.

В практической деятельности человека мотивация – это процесс создания стимулов для достижения поставленной цели. В основе мотивации лежит какая-либо потребность, т.е. ощущение недостатка в чем-либо, имеющее определенную форму в зависимости от уровня развития и личности человека. Существует огромное количество разнообразных конкретных человеческих потребностей и тех целей, которые, по убеждению человека, приводят к удовлетворению его потребностей, а также типов поведения при достижении этих целей.

Современная теория мотивации представляет собой совокупность знаний о различных аспектах влияния на личность с целью создания условий их удовлетворения. Одной из базовых современных теорий, касающихся процессов мотивации, является теория мотивации американского психолога А. Маслоу, основанная на иерархии потребностей ("пирамида Маслоу"). Предложенные Маслоу пять ступеней не автономны, между ними существует определенная взаимосвязь и взаимодействие. Эффективность мотивации всегда связана с конкретной ситуацией.

На практике результаты мотивации всегда являются более или менее неопределенными, что объясняется двумя обстоятельствами:

- невозможностью учесть все психологические особенности личности при разработке стимулов;
- невозможностью полностью реализовать факторы индивидуальной мотивации в условиях коллективной деятельности работников.

Неопределенность, тем не менее, может быть существенно снижена, если принимаемые решения базируются на точных расчетах ситуаций и практическом опыте.

При разработке плана социального развития фирмы важнейшим моментом является оценка мотивов активизации трудовой деятельности. По мнению отечественных социологов, к активному труду могут побуждать следующие мотивы:

- увлеченность профессией, своим делом;
- ориентация на получение максимального материального вознаграждения;
- осознание важности и нужности своей работы, даже при незначительности материального вознаграждения.

С точки зрения западных специалистов-социологов мотивами активного и эффективного трудового поведения являются:

- вознаграждение;
- рабочая среда;
- личное развитие и профессиональный рост;
- безопасность;
- чувство причастности.

Социальная значимость перечисленных мотивов показывает, что, наряду с материальной заинтересованностью, важными факторами являются общественная значимость выполняемой работы, рабочая обстановка, возможность самореализации, отсутствие опасений потерять работу, утратить свое положение или потерять уважение коллег по работе.

С точки зрения мотивационного воздействия на работников фирмы и основных результатов их трудовой деятельности значительный интерес представляет возможность реализации таких важных личностных факторов, как профессиональные и творческие способности.

Деловые качества человека отражаются в его способности к труду и определяются уровнем знаний, профессионализма, здоровьем и другими чертами, характеризующими трудовой потенциал человека. Очевидно, что уровень трудового потенциала определяет возможность человека активно участвовать в производственной деятельности.

Планирование карьеры сотрудников является одним из важнейших структурных элементов системы социального развития коллектива. В условиях рыночной экономики и отсутствия существовавшей многие десятилетия в стране партийной системы подбора и расстановки кадров, вопросы служебно-профессионального продвижения, подготовки и переподготовки кадров, найма и отбора сотрудников приобретают особую актуальность.

Деловая карьера представляет собой последовательное продвижение личности в какой-либо сфере деятельности, изменение квалификационных возможностей, получение больших полномочий, более высокого статуса, власти, более высоких размеров материального вознаграждения. Начинается деловая карьера с формирования собственного субъективного суждения работника о возможном трудовом будущем, ожидаемом пути самовыражения и удовлетворения трудом.

Система служебно-профессионального продвижения сотрудников, осуществляемая кадровой службой предприятия, представляет комплекс плановых мероприятий по перемещению, замене и должностному росту сотрудников с целью обеспечения кадровых потребностей и дальнейшему развитию фирмы. Отсутствие такого плана характеризует плохую постановку работы с персоналом, отсутствие планирования и контроля процессов реализации деловой карьеры в организации.

Процессы планирования деловой карьеры тесно связаны с другим важным мотивационным фактором – оценкой результативности деятельности сотрудников фирмы. Результативность труда работников определяют, как правило, исходя из объема, качества, своевременности, полноты выполнения закрепленных за ними должностных обязанностей. К критериям оценки результативности труда работников предъявляются определенные требования. Они должны:

- влиять на результативность труда работников;
- приводить к достижению целей фирмы;
- оказывать непосредственное влияние на результаты работы подразделения фирмы.

Обеспечение высоких социально-трудовых условий деятельности работников сопряжено с реализацией системы факторов, которые по целевому назначению можно разделить на два направления: совершенствование условий труда и правовая защита трудовой деятельности сотрудников.

Совершенствование условий труда и защиты здоровья работников имеет большое социальное значение и создает предпосылки для закрепления кадров на производстве, повышения производительности труда и гармоничного развития личности. Создание безопасных условий труда, ликвидация причин возможного профессионального заболевания или производственного травматизма, а также проведение необходимых мероприятий по охране и ликвидации загрязнений воздуха, почвы и водоемов входят в состав важнейших задач нормального функционирования любой фирмы.

В число важнейших мероприятий плана социального развития коллектива входят:

- предупреждение заболеваний и несчастных случаев на производстве;
- улучшение экологических (санитарно-гигиенических) и производственно-бытовых условий труда;
- устранение факторов, порождающих нервно-психологические перегрузки, повышенную интенсивность и физическую напряженность работы;
- облегчение труда и повышение его привлекательности.

Под качеством жизни обычно понимается совокупность необходимых для человека жизненных благ, которые прямо или косвенно удовлетворяют потребности человека.

В рыночной экономике человек выступает, с одной стороны, как потребитель экономических благ, производимых предприятиями, с другой – как обладатель

способностей, знаний и навыков, необходимых предприятиям. На рынке товаров и услуг спрос формируется исходя из потребностей населения и его доходов.

Важным элементом мотивационной политики любой фирмы является выбор способа удовлетворения потребностей работников, который может быть выражен в конкретном вознаграждении исполнителя за выполненную работу. Наиболее приемлемой и общепринятой формой обеспечения необходимых потребностей является доведение до требуемого уровня дохода работника, т.е. его материального вознаграждения.

Политика доходов является эффективным инструментом стимулирования экономического роста фирм при соблюдении интересов основных социальных групп работников и работодателей. В экономически развитых странах реализация рациональной политики доходов обеспечивает следующие преимущества:

- работники приобретают гарантии увеличения заработной платы при повышении эффективности (прибыльности) производства;
- работодатели получают социальный мир и гарантию от чрезмерных посягательств на прибыль;
- государство получает социально-политическую и экономическую устойчивость, а также гарантию роста бюджетных доходов.

Существуют два способа осуществления фирмой необходимого материального вознаграждения:

- максимизация размера заработной платы, которая дает работнику свободу выбора в удовлетворении его потребностей через полученную денежную сумму;
- максимизация предоставляемых материальных благ (приобретение жилья, льготные кредиты, оплата лечения, обучения и т.п.), которая предполагает, что определять и удовлетворять соответствующие потребности будет сама фирма.

Планирование развития трудовых ресурсов включает оценку количества и структуры состава работников фирмы, а также будущей потребности в них предприятия. Этот процесс может быть разделен на две задачи – тактического и стратегического характера:

- оценка и повышение уровня наличного состава работников;
- перспективное планирование развития трудовых ресурсов.

Оценка наличных трудовых ресурсов дает возможность судить о необходимых изменениях численности работников и базируется как на данных об объеме выполняемых работ, так и на анализе их содержания. Целью такого анализа является уточнение задач по отдельным группам исполнителей и формирование соответствующих квалификационных требований, а также выявление резервов повышения продуктивности труда на каждом конкретном участке работы.

Планомерный процесс развития трудовых ресурсов и перспективного удовлетворения потребностей фирмы в необходимых кадрах включает ряд целенаправленных мероприятий:

- создание резерва потенциальных кандидатов по различным специальностям и должностям;
- оценку кандидатов из состава резерва и отбор лучших специалистов;
- осуществление профессиональной ориентации и социальной адаптации новых сотрудников;
- разработку программ и обучение различных категорий сотрудников;
- разработку и реализацию системы процедур служебного перемещения персонала фирмы с целью повышения эффективности их использования, стабильности коллектива фирмы и снижения текучести кадров.

Перспективная потребность в кадрах определяется путем прогнозирования численности персонала, необходимого для реализации будущих целей предприятия.

Они могут быть связаны с расширением рынка сбыта продукции, диверсификацией производства, организационными и структурными изменениями отраслевого характера. Во всех этих случаях прогнозируется возможное изменение содержания и объема работ внутри фирмы и оценивается внешний рынок труда и имеющаяся на нем рабочая сила.

В настоящее время имеется ряд методов построения моделей прогноза потребности в рабочей силе. Наиболее распространенными являются эконометрический метод и метод проектирования тенденций.

Посредством эконометрического метода потребность в рабочей силе выводится из предполагаемых уровней спроса на товары и услуги на какой-то год в будущем. Метод проектирования тенденций предполагает перенос прошлых тенденций изменений в величине совокупной рабочей силы и ее структуре на прогнозируемый год.

Широко используются нормативные методы, когда исчисляются специальные индексы, характеризующие спрос на рабочую силу, как функцию объема производства, основных фондов и т.п. (коэффициенты поглощения).

Наряду с указанными, могут применяться такие методы определения численности, как метод "типового предприятия", экспертных оценок, а также вероятностные методы (например, цепи Маркова).

В нынешних условиях рыночной экономики выбор правильной социальной политики развития фирмы, борьба за стабильность и качественность состава трудовых ресурсов являются важнейшими условиями эффективной производственно-коммерческой деятельности фирмы.

ТЕОРИЯ БИЗНЕС-СИСТЕМ И СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

В.П. Кустарев, Б.А. Варламов

Большинство работ по стратегическому планированию и управлению исходят из необходимости сохранения и развития существующей организации. Подобное положение принимается как аксиома.

Классические концепции стратегического целеполагания, позиционирования и развития заставляют менеджмент искать лучшие с точки зрения коммерческого эффекта виды бизнеса управляемой организации. Точная реализация подобных стратегий могла бы привести к перегруженности инвестициями высокорентабельных бизнес-областей, сопровождающейся спадом деловой активности в остальных областях.

Ограниченность и ущербность классических подходов к вопросу стратегического планирования и управления можно сформулировать в четырех пунктах:

1. предположение о неизменности форм и методов ведения бизнеса, т.е. вопрос о реструктуризации остается "за кадром";
2. привязка стратегии к тенденциям изменения внешней среды, а не к выполняемой этой организацией бизнес-функции;
3. предложение ограниченного числа стратегических решений;
4. стремление детализировать стратегию до уровня оперативных мероприятий и связать ее с бюджетом организации.

Новые условия бизнеса, такие как: ускорение темпов научно-технического прогресса, глобализация, гиперконкуренция, уход от массового производства к так называемому массовому производству на заказ; наработки в области структурных решений организаций; осознание всемерной кооперации и сотрудничества организаций, в том числе и организаций-конкурентов, в качестве базы для успеха предприятия на рынке, заставляют отказаться от привязанности к традиционным стратегиям роста и конкуренции.

Налицо разрыв между практикой и теоретическими наработками в области стратегического планирования и управления.

Организация – это специфическая форма осуществления людьми определенной совместной деятельности. Мотивы и характер взаимодействия людей и их групп в организации определяются их целями, а эти цели проистекают из содержания их деятельности. Изменение последней должно вести за собой изменение организации. Можно сделать предположение, что объектом стратегического планирования должна быть целесообразная деятельность взаимодействующих людей, т.е. бизнес.

Стратегии развития организации должны следовать в русле стратегий развития бизнеса. Развитие организации должно базироваться на осознании возможностей развития ее функциональной полезности в макромире (бизнесе), поскольку вообще само ее существование оказывается возможным благодаря тому, что макромиру нужна ее функция.

Смысл организации – не в том, что она из себя представляет внешне и внутренне, а в том, что она делает в системе, в которую она включена как элемент. Если организация стремится сохранить себя, она заботится в первую очередь не о сохранении своего внутреннего порядка, а о своем предназначении. Внутренний порядок, поддерживаемый организацией, становится нецелесообразным, когда теряется его функциональная полезность. Но функциональная полезность того, что делает организация, определяется не самой фирмой, а ее внешним окружением. Более того, оценки функциональной полезности подвержены такой же динамике, как и само внешнее организационное окружение, в котором они возникают. Следовательно, чтобы

сохранить себя, организация должна либо постоянно подстраиваться под изменения в своем окружении, либо активно воздействовать на него с целью обоснования и утверждения представлений о своей функциональной полезности, либо осуществлять комбинацию и первого и второго.

Постоянно подстраиваясь под изменения в своем внешнем окружении, организация стремится поддерживать естественно целесообразный порядок. Активно воздействуя на внешнее окружение, организация оказывается сориентированной на сохранение искусственно целесообразного порядка.

Большинство экономистов основной целью организации считает максимизацию прибыли. Такая точка зрения вряд ли может позволить объяснить причины возникновения, существования и исчезновения организаций. Очевидно, что организации возникают и существуют потому, что помогают людям извлекать выгоду из совместной деятельности там, где одиночные усилия каждого либо невыгодны, либо невозможны.

Согласно теории Р. Коуза, организации образуются с целью минимизации своих трансакционных издержек, под которыми понимаются любые издержки, связанные с осуществлением хозяйственных операций через рынок. К трансакционным издержкам относятся:

1. различного рода затраты по поиску выгодных деловых связей;
2. затраты, связанные с преодолением негативного влияния конкуренции;
3. затраты, связанные с ошибками и нарушениями;
4. расходы на оплату услуг посредников;
5. затраты на отладку механизмов согласования интересов участников бизнес-отношений;
6. потери, связанные с утратой или невостребованностью определенной части вновь созданной стоимости из-за несовершенства механизмов производства.

Внутри организации все операции обусловлены простыми административными решениями, и поэтому издержки трансакций, которые могли бы быть в условиях функционирования непосредственно на рынке, здесь практически отсутствуют.

Иногда трансакционные издержки, связанные с ведением бизнеса, плохо поддаются непосредственной оценке, и об их величине можно судить лишь косвенно через оценку альтернативных издержек.

В некотором роде сумма трансакционных издержек, связанных с любым видом бизнеса, представляет из себя своеобразную цену, которую должен заплатить бизнесмен, для того чтобы получить желаемую цену за свои товары или услуги. Иными словами, сумма трансакционных издержек – это цена бизнеса. Но если цены товаров и услуг регулируются рынком посредством согласования спроса и предложения, то цена бизнеса может регулироваться его организацией.

Итак, экономической целью бизнеса является максимизация прибыли, а экономической целью организации является снижение трансакционных издержек или цены бизнеса.

Организация не может возникнуть до того, как сформируется бизнес. Развитие бизнеса закономерно влечет за собой увеличение трансакционных издержек. В стремлении минимизировать их сумму возникает и развивается соответствующая организация. Разрушение организации также начинается с вырождения бизнеса. Уменьшение массы прибыли, которую способен генерировать бизнес организации, происходит на фоне неизменной цены этого бизнеса. Когда сумма трансакционных издержек оказывается слишком высока по сравнению с прибыльностью бизнеса, то сам собой встает вопрос о несовместности организации и бизнеса. Разрешение данного противоречия может быть связано только либо с ее перепрофилированием через

изменение сферы бизнеса, либо через ее трансформацию с целью сохранения бизнеса в новой организационной форме.

Таким образом, привлекательность и, в конечном счете, эффективность бизнеса как способа целесообразной деятельности человека, направленной на создание и реализацию в обществе потребительных стоимостей с определенной коммерческой выгодой, оказывается в непосредственной зависимости от системы отношений внутри организации, в ее внешнем окружении, в отрасли и на рынке. Эту систему можно назвать бизнес-системой. Именно бизнес-система будет определять, какой в конечном счете окажется цена соответствующего бизнеса.

Основная стратегическая задача заключается в определении оптимального решения относительно выбора бизнес-возможностей, конечных потребностей, микро- и макроусловий, т.е. составляющих бизнес-системы.

Если возможности бизнеса определяют как бы его нижнюю целесообразную границу, т.е. тот уровень, с которого предприятию целесообразно интегрировать свой бизнес в соответствующую отрасль, то конечные потребности, на которые ориентируется бизнес, будут определять его верхнюю целесообразную границу. Верхняя граница бизнеса – это тот уровень, до которого предприятию целесообразно интегрировать свой бизнес в рынок.

Уровень вертикальной интеграции бизнеса может кардинально изменить весь его облик. Фактически характер встраивания бизнеса в пространстве "отрасль-рынок" может обусловить любую организационную структуру – от вертикально-интегрированной до виртуальной.

Производство сложного продукта в рамках одной организации неизбежно влечет за собой превращение такой организации в многоотраслевую корпорацию, сопровождаемое соответствующим ростом разнообразия используемых ресурсов, технологий и капитала. За этим следует естественный рост сложности управления и может последовать снижение эффективности бизнеса. Увеличивается число и разнообразие трансакций в бизнес-системе и, как следствие, сумма трансакционных издержек. То же самое происходит с организацией и на рынке. По мере индивидуализации потребителя растет сложность его потребностей. Следовательно, для "завоевания" потребителя сложность предложения должна быть не меньше сложности его потребностей.

Правильное построение бизнес-системы организации немыслимо без решения вопросов оптимизации верхней и нижней целесообразной границы ее бизнеса, без оптимизации уровня и способа встраивания бизнеса в соответствующее бизнес-пространство.

Понятие бизнес-системы опирается на представление о наличии внутреннего и внешнего измерений бизнес-пространства. Внутреннее измерение бизнес-пространства отождествляется с представлением о микросреде, создаваемой внутри организации. Внешнее измерение бизнес-пространства определяется отраслевой, рыночной и макросредой бизнеса.

Внутреннее пространство или микросреда бизнеса представляет собой интегрированную совокупность производственно-технологических, финансово-экономических, социокультурных, организационно-технических и административных условий, определяющих характер и формы бизнес-процессов внутри организации.

Отраслевая среда бизнеса, из которой организация черпает материальные, трудовые, финансовые, информационные ресурсы, технологии производства и управления, а также материальный, нематериальный и интеллектуальный капитал, складывается как под влиянием научно-технического прогресса, сил внутри- и межотраслевой конкуренции, так и под влиянием внутренней структуры самой организации.

Чрезвычайно велика роль организации при определении уровня своей отраслевой интеграции. Изменение внутренней организационной структуры бизнес-процессов может вести и к увеличению зависимости бизнеса от инвестиций в техническое перевооружение, и к уменьшению; может быть связано усилением давления конкурентных процессов на организацию, а может и ослаблять его.

Рынок – это та часть бизнес-пространства, где фактически происходит признание полезности и целесообразности бизнес-функции организации. В общем случае это не может не происходить иначе как на конкурентной основе в силу того, что для удовлетворения одних и тех же потребностей существуют альтернативные предложения, а возможности общества при этом ограничены.

Тип и строение бизнес-системы фактически предопределяются способом интеграции организации в бизнес-пространство. Можно выделить следующие три способа интеграции организаций в бизнес-пространство, а соответственно, и три группы стратегий развития бизнеса:

1. интеграция инсорсингового типа;
2. интеграция аутсорсингового типа;
3. интеграция виртуального типа.

Интеграция инсорсингового типа. На настоящий момент это наиболее распространенный тип интеграции организаций в бизнес-пространство, предполагающий, что все внутренние виды деятельности организации, связанные с производством и реализацией продукции, осуществляются целиком и полностью ею самой. Внешнее окружение организации рассматривается как источник ресурсов, необходимых ей для обеспечения нормального хода внутренних процессов.

Интеграция аутсорсингового типа. Этот тип интеграции в бизнес-пространство предполагает привлечение фирмой сторонних организаций для осуществления ее отдельных внутренних видов деятельности. Аутсорсинг организации может возникать не только со стороны отрасли, когда сторонние организации осуществляют некоторые производственные процессы, но и со стороны рынка, когда осуществляются определенные процессы, связанные с реализацией.

Интеграция виртуального типа. Организация, которая оказывается в состоянии так сформировать свою деятельность, что все ее внутренние процессы будут осуществляться сторонними организациями, сможет интегрироваться в бизнес-пространство виртуально. Фактически задача виртуальной интеграции состоит в том, чтобы организовать удовлетворение потребности не посредством производства соответствующего продукта, а посредством технологии, с помощью которой потребитель сможет сам проектировать и планировать удовлетворение своих потребностей. При этом сама технология создается и развивается другими организациями.

Один тип бизнес-системы от другого отличает характер процессов производства, управления, реализации продукции, конкуренции, кооперации и инвестирования. Каждый способ интеграции организации в бизнес-пространство корреспондируется также с особым характером указанных процессов.

Инсорсинговому способу интеграции в бизнес-пространство соответствует внутренне замкнутый тип производства, внешний тип управления, реализация производимой продукции через ее продвижение от производителя к потребителю, производственно-технологический тип кооперации, товарно-ресурсный характер конкуренции, материально-вещественный характер инвестирования.

Аутсорсинговому способу интеграции в бизнес-пространство соответствует открытый тип производства, комбинированный тип управления, основанный преимущественно на внешнем управлении с элементами самоуправления аутсорсных функций, встречный тип реализации продукции, производимой на заказ,

функциональный характер кооперации, комбинированный товарно-ресурсный и функциональный характер конкуренции.

Виртуальному способу интеграции в бизнес-пространство соответствует распределенный тип производства, самоуправление, реализация производимой продукции от потребителя к производителю, информационно-логистический характер кооперации, функциональный характер конкуренции.

Такая корреспонденция между способом интеграции организации в бизнес-пространство и типом бизнес-системы через особенности характера бизнес-процессов очень важна для правильного определения типа и содержания стратегии развития бизнеса.

Стратегия – это образ действий, обусловливающий вполне определенную и относительно устойчивую линию поведения производственно-коммерческой организации на достаточно продолжительном историческом интервале.

Сталкиваясь с любой ситуацией, требующей принятия решения, менеджер прежде всего рассматривает ее через призму той системы принципов, правил и приоритетов, которые действуют в его организации. Это помогает ему действовать в направлении стратегической линии поведения организации, проявляя при этом максимум самостоятельности и находчивости. Это позволяет максимально упростить организационную структуру управления, перейдя к децентрализованной системе принятия оперативных решений и тем самым максимально повысить гибкость и устойчивость всей производственно-коммерческой системы.

Разработка системы принципов, правил и приоритетов, определяющих образ действий производственно-коммерческой организации, составляет суть стратегического планирования.

Сегодня в экономической науке выделяется лишь два вида стратегий – портфельные и конкурентные. Это положение приводит к своеобразному перекосу как в теории, так и в процессе стратегического планирования, поскольку ни портфельные, ни конкурентные стратегии ни раньше, ни теперь не позволяли и не позволяют сформировать у организации целевые установки на развитие. Данные стратегии формируют установки на рост, экспансию и конкуренцию.

Разработка портфельных стратегий связана с определением видов бизнеса организации. Представляется, что, во-первых, организация может оперировать сразу в нескольких независимых стратегических областях бизнеса, и, во-вторых, что каждая из этих областей требует особого конкурентного подхода.

В дополнение к портфельной стратегии, которая определяет комбинации различных стратегических областей деятельности организации, конкурентные стратегии определяют подходы, с помощью которых организация должна действовать в каждой такой области.

Нетрудно заметить, что ни в портфельных, ни в конкурентных стратегиях нет и намека на целевые установки на развитие бизнеса. Развитие бизнеса непосредственно связано со способами и формами интеграции организации в соответствующее бизнес-пространство.

При выборе инсорсингового способа интеграции требуется определить границы, в рамках которых все происходящие бизнес-процессы можно рассматривать как внутренние процессы организации, а за их пределами – как внешние. Расширение этих границ может происходить как по вертикали (соответственно технологической цепочке), так и по горизонтали (в направлении конкурентов, производителей товаров-заменителей и т.п.), что фактически влечет за собой усиление концентрации производства в рамках одной организации, увеличивая тем самым ее присутствие как в соответствующей отрасли, так и на соответствующем рынке. Поэтому стратегии развития бизнеса в рамках инсорсингового способа интеграции организации в бизнес-

пространство можно назвать стратегиями концентрации. Виды стратегий развития бизнеса через концентрацию приводятся в табл. 1.

Таблица 1

Стратегии концентрации

СТРАТЕГИЯ	СОДЕРЖАНИЕ
Прямая интеграция	Приобретение в собственность или получение сильного контроля за работой сети сбыта
Обратная интеграция	Стремление получить в собственность или под свой контроль поставщиков
Горизонтальная интеграция	Стремление получить в собственность или под свой контроль конкурентов
Захват рынка	Стремление увеличить долю своей продукции на традиционных рынках
Развитие рынка	Выведение своей продукции на рынок в новых географических районах
Развитие продукта	Стремление увеличить объем реализации через улучшение или модификацию продукции
Концентрическая диверсификация	Организация новых производств, совпадающих с основным профилем предприятия
Конгломеративная диверсификация	Организация выпуска новой продукции, не совпадающей с основным профилем предприятия
Горизонтальная диверсификация	Организация выпуска новой, непрофильной продукции, но для традиционных потребителей
Совместное предприятие	Объединение с другой компанией для проведения работ над специальным проектом
Сокращение	Перегруппировка производств с целью сокращения издержек для остановки процесса падения объема реализации
Отторжение	Продажа отделения или части организации

При выборе аутсорсингового способа интеграции основная задача упирается в определение тех внутренних функций организации, которые будут внутри нее осуществляться сторонними организациями. Фактически аутсорсинг означает размывание структурных границ организации, уменьшение степеней ее внутренней свободы для обеспечения большей степени ее функциональной устойчивости. Поэтому стратегии развития бизнеса в рамках аутсорсингового способа интеграции организации в бизнес-пространство можно назвать стратегиями кооперации. Виды развития бизнеса через кооперацию приводятся в табл. 2.

При выборе виртуального способа интеграции, в отличие от инсорсинговой и аутсорсинговой интеграции, задача заключается в реализации бизнес-идеи исключительно посредством комбинирования бизнес-функций сторонних организаций.

Может показаться, что у виртуально интегрированных в бизнес-пространство организаций вообще нет собственной бизнес-функции и что в процессе их функционирования не происходит добавления какой-либо новой стоимости к той, что создается интегрированными с ней партнерами. Однако это только кажется.

Любое предприятие само по себе – это всего лишь форма организации производительных сил, подразумевающая их совместное функционирование в едином производственном процессе, в результате которого образуется новая стоимость. По

мере того, как физические связи и взаимодействия меняются на информационные, сама организация становится синонимом информационной системы и обычное предприятие постепенно превращается в предприятие виртуального типа.

Таблица 2

Стратегии кооперации

СТРАТЕГИЯ	СОДЕРЖАНИЕ
Прямая контрактация	Временная передача на контрактной основе сторонним организациям или специалистам (их коллективам) выполнения отдельных функций маркетинга, дистрибьюции и сбыта товаров и услуг компании.
Обратная контрактация	Временная передача на контрактной основе сторонним организациям или специалистам (их коллективам) выполнения отдельных производственных и обслуживающих функций компании.
Совместное производство	Объединение с другой организацией для обеспечения выполнения отдельных производственных и обслуживающих функций.

Превращение традиционного предприятия в виртуальное предприятие сопровождается изменением содержания всей цепочки образования стоимости и каждого из ее звеньев в отдельности.

Прежде всего, в данном случае речь уже должна идти не о добавлении, а о генерировании новой стоимости, причем исходным пунктом и стимулом к началу такой цепочки процессов генерирования стоимости является сам потребитель, чьи потребности предопределяют будущую полезность продукции предприятия. Значит, очевидно, что вновь образуемая стоимость уже будет зависеть не от величины производственных активов предприятия, а только от его внутренних способностей быстро реагировать на индивидуальные запросы. С привычной точки зрения может показаться парадоксальным, но это факт: виртуальное предприятие сначала продает продукт, а потом его производит. Легче всего это осуществимо на предприятиях, где продукция имеет так называемую "мягкую" или информационную природу.

Подготовка производства перестает играть самостоятельную роль в образовании новой стоимости и интегрируется в процесс реализации продукции. По сути, сам акт реализации продукции, заказанной конкретным потребителем, может произойти только в том случае, если становится возможным подготовка производства под данный заказ.

Маркетинг и реклама продукции для виртуального предприятия перестают быть актуальными, и их место занимает маркетинг и реклама способностей и возможностей предприятия, но и они происходят сами по себе в процессе обслуживания клиентского заказа. По окончании работы с этим заказом автоматически становится ясно, способно предприятие удовлетворить потребности данного клиента или нет.

Послепродажное обслуживание клиента со стороны виртуального предприятия тоже приобретает совершенно новые качества. Во-первых, заранее известно все о продукте, приобретенном конкретным клиентом. В традиционных случаях такого рода информация поступает к производителю только тогда, когда клиент пожелает зарегистрироваться и сообщить необходимые сведения о продукте. Во-вторых, имеются все необходимые сведения о клиенте. Это означает, что процесс

обслуживания превращается в процесс сопровождения производителем своего продукта на всем протяжении его жизненного цикла.

Постоянная готовность к действию предопределяет стиль, ритм и способ функционирования виртуального предприятия.

Импульс, переводящий виртуальное предприятие из состояния готовности в состояние действия, исходит от потребителя, который олицетворяет собой то звено в бизнес-системе, где сосредотачивается интерес к стоимости, создаваемой предприятием. Это является принципиальным отличием виртуального предприятия от традиционного, так как фактически на 180 градусов меняет направленность всех бизнес-процессов. Таким образом, следует отметить ведущую роль потребителя в образовании бизнес-процессов в рамках виртуального предприятия.

Итак, роль виртуального предприятия сводится к:

1. поиску своих клиентов;
2. анализу их запросов;
3. синтезу товарно-производственных решений, отвечающих требованиям запросов;
4. организации производства, доставки товаров клиентам, формирования реализации планов их послепродажного обслуживания.

Стратегии развития бизнеса в рамках виртуального способа интеграции организации в бизнес-пространство можно назвать стратегиями комбинирования. Виды развития бизнеса через комбинирование приводятся в табл. 3.

Таблица 3

Стратегии комбинирования

СТРАТЕГИЯ	**СОДЕРЖАНИЕ**
Виртуальная корпорация (Бизнес-Бизнес)	Комбинирование бизнес-процессов двух и более организаций с целью производства товаров и услуг.
Виртуальный магазин (Бизнес-Клиент)	Комбинирование бизнес-процессов, ориентированное на торговлю в виртуальном бизнес-пространстве готовыми товарами.
Виртуальный аукцион (Клиент-Клиент)	Виртуальное комбинирование потребностей одних клиентов с возможностями других.
Виртуальное бюро заказов (Клиент-Бизнес)	Виртуальное комбинирование потребностей клиентов с возможностями производства.

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ И УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ

О.Г. Тихомирова

В настоящее время одной из существенных проблем, стоящих перед руководителями предприятий различной сферы деятельности, является проблема повышения эффективности, конкурентоспособности, привлечения потребителей, инвесторов. Формирование и развитие организационной культуры, наиболее соответствующей специфике и целям данной фирмы, позволяет успешно решить эти задачи. Эффективная организационная культура формирует положительную репутацию и привлекательный имидж фирмы, способствует внедрению инноваций, созданию интеллектуальной собственности, тем самым увеличивая рыночную стоимость организации и повышая ее конкурентоспособность.

Процесс формирования и развития организационной культуры может оказаться безуспешным, неэффективным, если отсутствует должное организационное и управленческое обеспечение. На содержание организационного и управленческого обеспечения процесса формирования и развития организационной культуры влияют следующие основные факторы: цели, которые ставит перед собой организация, формируя организационную культуру; общий уровень образования и квалификация работников; существующая организационная культура; финансовое положение, сфера деятельности, размер организации; другие.

Эффективная организационная культура должна формироваться на основе системного подхода, который подразумевает функциональное построение (определение функций организационной культуры), элементное построение (определение видов элементов, необходимых для реализации функций) и организационное построение (создание структурного подразделения, ответственного за выполнение функций организационной культуры). Поэтому организационное и управленческое обеспечение процесса формирования и развития организационной культуры также должно охватывать три взаимосвязанных аспекта системного подхода – функциональный, элементный и организационный. Организационное и управленческое обеспечение функционального построения организационной культуры подразумевает четкое определение задач каждого руководителя и исполнителя; элементного построения – обеспечение процесса необходимыми ресурсами; организационного построения – составление приказов и распоряжений по созданию специального подразделения по управлению формированием и развитием организационной культуры. Такой приказ должен содержать указание места данного подразделения в структуре управления, его цели, состав, функции-задачи, документарные и информационные связи и др.

Изменения, связанные с формированием культуры фирмы, могут вызвать сопротивление персонала. Для снижения сопротивления работников необходимо разработать программу нововведений "Формирование и развитие организационной культуры", которая была бы понятна каждому работнику. Все нововведения должны предварительно оговариваться, обсуждаться на совещаниях, а наиболее кардинальные изменения – на общих собраниях. При формировании и развитии организационной культуры важно учитывать мнения работников. При запуске программы должен работать так называемый принцип "первого руководителя": руководитель организации собственным примером должен подтверждать необходимость и правильность осуществляемых изменений и нововведений. Особенно это важно для российских организаций, где всегда первое лицо в организации пользовалось большим авторитетом среди работников. Также должен реализовываться принцип "водопада": разрабатываемые высшим руководством положения организационной культуры

должны "спускаться" вниз, по уровням иерархии предприятия, до простых рабочих, "смывая" старые связи и отношения между работниками и подразделениями. Все уровни должны быть вовлечены в процесс формирования и развития организационной культуры. Если на каком-то из уровней нововведения не принимаются, вызывают сопротивление, их необходимо корректировать вновь на самом высшем уровне.

Формирование организационной культуры является новым процессом для российских фирм. Поэтому подходить к организационному и управленческому обеспечению данного процесса следует с позиций общих рекомендаций для внедрения нововведений в организациях.

Организационное и управленческое обеспечение включает в себя:

- формирование структуры управления формированием и развитием организационной культуры;
- составление приказов, распоряжений, планов и другой документации;
- организацию координации и контроля за исполнением работ по формированию и развитию организационной культуры;
- разработку системы мотивации реализации программы формирования и развития организационной культуры для работников всех уровней;
- финансовое обеспечение реализации программы формирования и развития организационной культуры;
- обеспечение соответствия организационной культуры и культуры работников организации.

Структурой управления формированием и развитием организационной культуры является специальное подразделение. Размер и состав такого подразделения зависит от размера организации. Так, для малых и большинства средних предприятий целесообразно пользоваться услугами сторонних консалтинговых фирм; в таком случае вся основная работа ложится на консультанта, а внедрение программы "Формирование и развитие организационной культуры" – на руководителя организации.

На крупных предприятиях следует создавать специальную структуру, численностью 4–5 человек, в которую входили бы следующие специалисты: менеджер (общий менеджмент), психолог, специалист по связям с общественностью, менеджер-культуролог. Подчинять такое подразделение рекомендуется директору по управлению персоналом. Бюро управления формированием и развитием организационной культуры в рамках отдела управления персоналом может подчиняться директору по персоналу.

Реализация функций организационной культуры связана с деятельностью отдела управления персоналом. К их числу относятся, например, обучение деловому и светскому этикету, создание кодексов поведения, проведение различных семинаров, разработка системы внесения и рассмотрения рационализаторских предложений, создание культуры трудового процесса – трудовой этики, требований к рабочему месту, распорядку дня, организация мест питания и отдыха, проведение собеседований при приеме на работу на предмет соответствия культуре организации, и др. Реализация указанных выше функций невозможна без сотрудничества и взаимодействия с отделом по управлению персоналом.

Составление приказов, распоряжений, планов и другой документации, финансовое обеспечение, координация и контроль за исполнением работ по формированию и развитию организационной культуры входят в обязанности созданной структуры управления (на крупных предприятиях) или руководителя (в малых и средних фирмах).

Эффективная организационная культура должна создавать новую систему вознаграждения персонала на современных предприятиях**.** До сих пор работники вознаграждаются за свою деятельность без учета конкретного результата этой деятельности. Так, каждый работник имеет оклад в соответствии с занимаемой

должностью (т.е. в зависимости от сложности выполняемых работ) и различные надбавки к основной заработной плате в виде квартальных и годовых премий или, например, коэффициентов, корректирующих ежемесячную заработную плату.

Подобная практика вознаграждений обусловлена тем, что конечный результат своей работы персонал не видит. Это особенно ощутимо на крупных предприятиях, где каждый отдел живет своей жизнью, выполняя только свой ограниченный набор функций. Отсутствие ориентации на конечный результат приводит к тому, что полностью все процессы разбиты на части и в целом не воспринимаются персоналом.

Вознаграждение работников должно исходить из полученного в ходе их деятельности результата и из их вклада в этот результат. Например, результатом деятельности любой производственной организации является конечный продукт, который подлежит продаже потребителю, т.е. обладает рыночной стоимостью. Каждый работник внес свой вклад в эту стоимость: затратил материал, время, свой труд. Поэтому вознаграждение должно осуществляться в соответствии с полученным результатом и его стоимостью. Естественно, что при этом должна быть определенная гарантированная часть заработной платы, независящая от полученного результата.

Аналогично, повышение по службе следует осуществлять не за предыдущие заслуги работника, как вознаграждение за его прошлую работу, а за его способности, трудовой потенциал, т.е. за то, что он сможет привнести в будущем: повысить эффективность деятельности подчиненных, подразделения, улучшить результативность функционирования организации в целом.

Трудовой потенциал работника на будущее зависит от его компетенции на настоящий момент. Компетенция – это рациональное сочетание способностей, личностных качеств и мотивации персонала, взятых во временном интервале. Под трудовым потенциалом понимается максимально возможное значение совокупности профессиональных, личностных характеристик, творческих способностей работника и его способности к развитию. По сути, трудовой потенциал – это разность между отдачей работника при максимально благоприятных условиях и отдачей при существующих условиях при заданном уровне компетенции на данный момент времени. Очевидно, что чем выше уровень компетенции, тем выше будет значение трудового потенциала.

Следовательно, продвижение по службе должно опираться на компетенцию работника. Отсюда важным показателем при принятии решения о повышении и увеличении заработной платы является стоимость человеческого капитала. Традиционно такая стоимость определяется уровнем дохода, который может иметь человек при данном образовании, квалификации, возрасте, здоровье и др.

На современных предприятиях формируемая организационная культура должна ориентировать персонал на постоянное обучение, ротацию, внесение рационализаторских предложений, повышение квалификации, что обусловливается высокой скоростью научно-технического прогресса, изменений рыночных условий и т.п. Это требует от системы управления персоналом организации соответствующих курсов, мероприятий и т.д. Кроме того, так как формирование и развитие организационной культуры является нововведением, то необходима соответствующая работа с персоналом для его адаптации к изменениям.

Таким образом, для успешной реализации процесса формирования и развития организационной культуры функции отдела управления персоналом должны быть расширены за счет более обширной работы с персоналом, а не ограничиваться оформлением документов при приеме на работу и увольнении, расчетом заработной платы и пенсий и другими обязанностями, связанными только с кадрами, как это происходит в большинстве организаций.

Таблица 1

Ориентировочная система мотивации формирования и развития организационной культуры

Категория работников	Обязанности в ходе формирования и развития организационной культуры	Основные мотивирующие факторы
Генеральный директор	Реализация принципа "первого руководителя". Проведение регулярных семинаров и совещаний по основным положениям организационной культуры	Улучшение результативности деятельности организации, гудвилл[1] при малых затратах. Развитие творческого потенциала, т.е. появление возможности открытий, собственных разработок и т.п. Повышение доверия со стороны работающих. Улучшение имиджа и репутации организации
Руководители высшего звена (директора)	Обеспечение кадрами Организация приемных дней и часов для работников Рассмотрение рацпредложений Проведение совещаний с работниками Поощрение внесения рацпредложений Организация/ улучшение мест питания, отдыха, парковок Делегирование полномочий и ответственности	Повышение объема информации о подразделении (работниках, их способностях, потенциале и т.п.). Рост доверия работников подразделения. Улучшение работы подразделения. Появление новых идей от работников.
Руководители среднего звена (начальники цехов, отделов)	Тщательное соблюдение новых правил и требований Контроль за соблюдением правил работниками Помощь во внесении рацпредложений, поощрение инициативы Делегирование полномочий и ответственности Стимулирование обучения, повышения квалификации, ротации	Премии Повышение, перевод на более интересную работу Улучшение психологического климата Усиление коллективизма Снижение текучести кадров Повышение уровня образования, квалификации работников Улучшение работы подразделения
Руководители нижнего звена (начальники отделений, бюро)	Повышение квалификации, обучение, ротация Соблюдение новых требований и правил Проявление инициативы Помощь подчиненным Делегирование полномочий и ответственности Проведение совещаний, совместных мероприятий	Премии, путевки Улучшение работы подразделения Улучшение психологического климата Повышение, перевод на другую должность
Работники	Внесение рацпредложений Проявление инициативы Обучение, повышение квалификации, ротация Участие в совещаниях, мероприятиях, соблюдение новых правил и требований	Премии, путевки Повышение по службе Улучшение условий труда

Для успешного формирования культуры фирмы и снижения сопротивления персонала необходимо создать систему **мотивации реализации программы формирования и развития организационной культуры** для работников каждого уровня. Например, руководителям вновь создающихся организаций следует иметь в

[1] Гудвилл – условная стоимость деловых связей фирмы, ее репутации, имиджа, нематериальных активов в денежном выражении. Определяется как разность между рыночной стоимостью фирмы и стоимостью ее материальных активов, зафиксированных в балансе.

виду, что организационная культура возникает в любом случае, даже без желания руководства, с момента создания организации. Такая неконтролируемая организационная культура может оказаться фактором, препятствующим успешному функционированию и развитию фирмы. Любой процесс в организации должен быть управляемым. Поэтому с первых минут существования организации руководству необходимо целенаправленно формировать организационную культуру и управлять ею.

В табл. 1. представлен один из возможных вариантов системы мотивации формирования и развития организационной культуры для работников всех уровней. Как видно из табл.1, на первом этапе формирования и развития организационной культуры присутствует внешняя экономическая мотивация. При этом чем ниже уровень иерархии, тем больше удельный вес материального стимулирования, в частности в виде денежных премий, предоставления бесплатных путевок, материальной помощи и т п.

Одним из самых распространенных способов стимулирования персонала является повышение заработной платы. Однако при решении проблемы формирования организационной культуры это является нецелесообразным, так как, хотя этот шаг вызовет положительные эмоции со стороны работников, затраты на его осуществление могут быть неоправданными. Повышение заработной платы также значительно увеличит объем вложений в формирование и развитие организационной культуры. На первых этапах достаточно денежных вознаграждений и премий. Впоследствии, если финансовое состояние организации позволит, увеличение заработной платы окажет немалое положительное воздействие на формирование и развитие культуры предприятия.

Обеспечение соответствия организационной культуры и культуры работников организации может быть достигнуто путем специального анкетирования вновь нанимаемых сотрудников, а также при помощи работы психолога и отдела управления персоналом с уже работающими.

Как видно из вышеизложенного, полное и систематизированное осуществление организационного и управленческого обеспечения процесса формирования и развития организационной культуры позволит добиться максимальной его эффективности, что положительно скажется на всей деятельности фирмы.

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ КАК ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Б.А. Варламов

Степень актуальности стратегического планирования в современной России можно косвенно оценить по уровню спроса российских предприятий на соответствующие консалтинговые услуги. Результаты анализа, проведенного в ряде отраслей народного хозяйства России [1], показывают, что проблема стратегического планирования, по мнению руководителей предприятий, занимает пятое место после проблем финансового характера, юридического характера, проблем развития информационных технологий и проблем оценки собственности и бизнеса.

Однако интерес к вопросам стратегического планирования, представленного во всем многообразии методик и концепций в многочисленных монографиях и учебниках, совпал с периодом его упадка как научного направления, обусловленного коренными переменами социально-экономических условий. Тиражируемые методики, хорошо зарекомендовавшие себя в 60–80-х годах, неприменимы к современному рынку. В настоящее время "перехватить эстафету" может такое относительно молодое и перспективное направление, как стратегическое управление затратами или стратегический управленческий учет. В любом случае, как бы его ни называли, смысл заключается в попытке использования информации о затратах применительно к разработке рыночной стратегии, а также попытке разработать интегрированную основу для измерения показателей деятельности предприятия, которые могут использоваться для уточнения стратегии, доведения ее до всех структур и управления ею.

Рассмотрим некоторые этапы и векторы этого направления, развивающегося главным образом за рубежом. Отечественные авторы ограничиваются лишь констатацией того факта, что информация, предоставляемая системой учета, важна для разработки стратегии фирмы.

Один из распространенных взглядов [2] на стратегический управленческий учет – предоставление информации, обеспечивающей поддержку принятию стратегических решений. С другой стороны, не обходят вниманием и внешнюю ориентацию стратегического управленческого учета [3]. В этом случае стратегический управленческий учет предстает как способ анализа собственного бизнеса и бизнеса соперников, который применяется при разработке и отслеживании стратегии собственного бизнеса.

Можно отметить следующие векторы развития стратегического управленческого учета:

1. попытки выхода за пределы внутренней ориентированности традиционного системы учета и получения информации о соперниках;
2. попытки найти зависимость между стратегической позицией, выбранной компанией, и ожидаемым применением информации о затратах;
3. попытки получения конкурентного преимущества за счет анализа способов сокращения расходов и повышения степени дифференцированности продукции предприятия при помощи использования связей в цепочке ценности и оптимизирования факторов издержек;
4. попытки разработать стратегический управленческий учет, в котором рассматриваются выгоды, предлагаемые потребителям, и влияние этих выгод на обеспечение устойчивого конкурентного преимущества;
5. попытки интегрировать финансовые и нефинансовые показатели и включить измерение показателей функционирования в процесс стратегического менеджмента (разработка сбалансированной учетной ведомости, разработки Фитцджеральда в области показателей функционирования обслуживающих организаций).

Версия № 1. Получение информации о конкурентах

Управленческий учет должен быть в большей степени ориентирован во внешний мир и помогать компании оценивать ее конкурентную позицию относительно других участников отрасли, собирая данные по затратам и ценам, объемам реализации и рыночным долям, потокам наличных средств и имеющимся ресурсам основных соперников. Для защиты стратегической позиции организации и определения стратегии, для улучшения ее будущей конкурентоспособности руководителю требуется информация, которая указывает, с кем фирма соперничает, как и почему выигрывает или проигрывает в этой конкурентной борьбе. Эта информация становится своевременным предупреждением о необходимости внесения изменений в конкурентную стратегию.

В этой концепции принято рассматривать кривую обучения как средство получения стратегического преимущества путем прогнозирования будущего сокращения расходов у соперников и как результат – снижения ими цены реализации продукции.

Организация может стремиться получить стратегическое преимущество и за счет политики ценообразования. В этом случае информация о затратах может помочь правильно оценить структуру расходов конкурентов и сопоставить эту структуру с их ценами.

В этом подходе пристальное внимание уделяется объему производства и рыночной доле. Отслеживая динамику рыночных долей на основные продукты, организация может наглядно видеть, расширяет она свою позицию или теряет ее, а анализ относительных рыночных долей показывает степень силы каждого из основных соперников. Поэтому включение данных по рыночной доле в отчеты по управленческому учету помогает делать управленческий учет более значимым в стратегическом плане.

Версия № 2. Зависимость между стратегической позицией и применением управленческого учета

В литературе по стратегическому менеджменту разработаны различные классификации стратегических позиций, которые могут выбрать для себя компании. Часто высказываются предположения, что компании должны делать большую ставку на те или иные приемы учета, в зависимости от того, какую стратегическую позицию они занимают.

Например, Шанк [4] подчеркивает необходимость управленческого учета для поддержки конкурентных стратегий компании и приводит пример того, как две различные конкурентные стратегии – лидерство по расходам и дифференциация по продукции – требуют различных подходов к анализу затрат. Так, тщательно разработанные нормативы, скорее всего, будут очень важным инструментом управления для компании, которая стремится следовать стратегии лидерства по издержкам и действует в зрелом товарном бизнесе. И наоборот, тщательно разработанные нормативы, вероятно, будут менее важны для компании, следующей стратегии дифференциации продукции и действующей в быстро растущем бизнесе с динамичными изменениями и повышенной ориентацией на рынок.

Версия № 3. Учетная информация и получение конкурентного преимущества

С этой точки зрения важен анализ цепочки ценностей, предложенной почти 20 лет назад М. Портером. Цель анализа цепочки ценности – отыскание связей между видами деятельностей, добавляющими ценность, в результате чего можно получить более низкие расходы или повышенную дифференциацию продукции. Эти связи могут быть установлены как внутри самой компании, так и между компанией и ее поставщиками и

потребителями. В состав цепочки ценности входят пять основных и несколько вспомогательных составляющих. Основными видами деятельности считаются логистика получаемых материалов и комплектующих, производственные операции, логистика отправляемых заказов, маркетинг, реализация и услуги. Второстепенные виды деятельности существуют для поддержки основных видов и включают создание инфраструктуры компании, управление кадровыми ресурсами, технологии и закупки. В цепочке ценности каждому виду деятельности присваиваются затраты и активы. Образец динамики расходов для каждого вида деятельности зависит от числа факторов влияния, которые Портер назвал факторами издержек. Эти факторы издержек действуют интерактивно, поэтому структура расходов определяется во многом тем, насколько менеджерам удается держать их под контролем.

Анализ стратегических издержек включает выявление цепочки ценности и действия факторов издержек конкурентов, что позволяет понять относительную конкурентоспособность в отрасли. Организации должны пользоваться такой информацией для выявления возможностей сокращения расходов, улучшения управления факторами издержек или изменения конфигурации цепочки ценности.

Версия № 4. Учет выгод потребителя

Бромуич [5] попытался разработать концепцию учета, в которой рассматриваются выгоды, предлагаемые потребителям, и как эти выгоды работают на обеспечение устойчивого конкурентного преимущества. Сравниваются относительные расходы, приходящиеся на характеристики продукции, с теми, за которые потребитель готов платить. В этой модели продукты рассматриваются как наборы характеристик, предлагаемых потребителям. Именно эти характеристики формируют, в конечном счете, товарный аспект предлагаемой продукции; и если для потребителей они являются привлекательными, то они такой продукт купят. Рыночная доля компании зависит от сопоставления характеристик продукта и вкусов потребителей, а также от характеристик, предоставляемых конкурентами. Именно характеристики продукции должны стать объектом соответствующего анализа. Цель этого анализа – приписать те расходы, которые в совокупности обычно трактуются как себестоимость продукции, тем выгодам, которые эти характеристики предоставляют потребителям.

Для принятия оптимальных решений необходима информация о спросе и факторах издержек, относящихся к характеристикам, которыми обладают продукция компании и ее конкурентов. В этом отношении важную роль могут играть бухгалтеры-контролеры, вычисляя себестоимость характеристик в поставляемой продукции, регулярно отслеживая эти расходы и учитывая их.

Версия № 5. Сбалансированная учетная ведомость

Включение только тех статей, которые можно выразить в денежной форме, мотивировало менеджмент заниматься исключительно сокращением расходов, игнорируя при этом другие важные переменные. Но последние десять лет гораздо больше внимания стало уделяться включению в учетную систему тех нефинансовых показателей функционирования, которые обеспечивают получение обратной связи по всем ключевым переменным. В результате число показателей функционирования стало резко нарастать, что привело к конфликтным ситуациям, когда некоторые новые показатели противоречили старым.

Необходимость связывания между собой финансовых и нефинансовых показателей функционирования и выделения из них основных параметров привела к созданию сбалансированной учетной ведомости – набора основных показателей, которые обеспечивают менеджменту быструю, но достаточно полную картину деятельности подразделения. Сбалансированная учетная ведомость была разработана Капланом и Нортоном [6].

Цель учетной ведомости, состоящей из четырех блоков – потребительская перспектива, перспектива внутренних бизнес-процессов, перспектива обучения и роста, финансовая перспектива, – получить обобщенную базу для передачи стратегических целей организации в виде связанного набора показателей функционирования. Чтобы минимизировать информационную нагрузку, число показателей в каждом из четырех блоков является ограниченным.

Организации должны формулировать основные цели для каждой из четырех перспектив, а затем трансформировать эти цели в конкретные показатели функционирования. Каждая организация должна решить, какие показатели функционирования для нее являются критичными. Выбор будет меняться в зависимости от времени и должен быть связан со стратегией, которой следует организация.

Рассмотрим процесс задания целей и определение показателей функционирования по каждой из четырех перспектив использования сбалансированной учетной ведомости (финансовой, потребительской, внутренних бизнес-процессов и обучения и роста).

1. Финансовая перспектива. Среди финансовых целей можно выделить рост доходов, снижение расходов и использование активов. К типичным финансовым целям можно отнести возрастание поступлений на инвестиции на 20% или увеличение объема реализации и операционного дохода на 100% в течение следующих пяти лет.

2. Потребительская перспектива. С точки зрения потребительской перспективы сбалансированной учетной ведомости надо выявлять потребительские и рыночные сегменты, на которых бизнес-единица будет конкурировать с другими структурами. Целевые сегменты могут включать как уже имеющихся, так и потенциальных потребителей. После этого следует разработать показатели функционирования, которые говорят о способности бизнес-единицы обеспечивать удовлетворение потребителей в целевых сегментах и их лояльность. Потребительская перспектива обычно включает несколько базовых показателей, которые относятся к лояльности потребителей и результатам применения выбранной стратегии в целевых сегментах. Сюда входят рыночная доля, показатель удержания потребителей, показатель привлечения новых потребителей, степень удовлетворения потребителей и рентабельность взаимодействия с потребителями.

3. Перспектива внутренних бизнес-процессов. С точки зрения внутренней перспективы бизнеса менеджеры выявляют важные внутренние процессы, которые при реализации его стратегии должны выполняться особенно хорошо. Измерение внутренних бизнес-процессов должно фокусироваться на тех внутренних процессах, которые имеют максимальное влияние на степень удовлетворения потребителей и на достижение финансовых целей организации: инновации, операционные процессы, процессы послепродажного обслуживания.

При помощи инновационных процессов менеджмент определяет потребности заказчиков (потребителей), а затем создает продукты и услуги, которые удовлетворяют этим требованиям. Как часть такого инновационного процесса осуществляется исследование перспективного рынка для определения его размера или сущности потребительских предпочтений, а также ценовой эластичности. Из-за трудностей измерения и избыточного внимания к финансовым показателям, которые легко представить в количественном виде, гораздо меньше внимания уделялось разработке показателей функционирования для процессов проектирования и разработки продукции.

Операционные процессы начинаются с получения заказа потребителя и заканчиваются доставкой продукта или услуги потребителю. Назначение этих процессов – обеспечить эффективную, постоянную и своевременную доставку выпускаемых продуктов и услуг потребителю. Исторически сложилось, что

операционным процессам уделялось основное внимание в большинстве систем измерения показателей функционирования организации. Показатели функционирования и управления традиционно основываются на финансовых показателях, таких, как нормативные издержки, сметные показатели и анализ отклонений. Однако излишне высокое внимание к финансовым показателям, особенно к цене и отклонениям по производительности, иногда вызывает дисфункциональные действия.

Глобализация, усиление конкуренции и необходимость удовлетворения потребителя побудили многие компании дополнить финансовые показатели, измеряющие качество, надежность, своевременность, теми характеристиками предложения продуктов и услуг, которые создают ценность для потребителей. Компании, которые могут выявить дифференцирующие характеристики своих продуктов и услуг, должны включать показатели этих характеристик в операционные процессы, учитываемые в сбалансированной учетной ведомости. Эти разработки породили необходимость сфокусироваться на показателях, которые требуют высоких значений по параметрам времени, качества и расходов.

Последняя категория, относящаяся к внутренней перспективе бизнеса, включает виды деятельности по гарантийному обслуживанию и ремонту, обращению с браком, а также управление платежами потребителей.

Компании, пытающиеся удовлетворить ожидания своих целевых потребителей с точки зрения послепродажного обслуживания, могут измерять показатели своей деятельности, используя показатели времени, качества и издержек, которые были предложены для операционных процессов. Например, время цикла или время обслуживания запроса потребителя может измерять скорость реагирования на выявленные недостатки. А выход качественной продукции с первого раза может измерить процент потребительских запросов, обслуженных в течение первого обращения, т.е. тех вариантов, при которых потребителю, чтобы решить свою проблему, не требуется обращаться в организацию несколько раз.

4. Перспектива обучения и роста – четвертая и последняя перспектива применения сбалансированной учетной ведомости – позволяет определять инфраструктуру, которая может обеспечить долговременный рост и совершенствование. Эта перспектива указывает на важность инвестирования в будущие области, а не только в активы и в исследования и разработки новой продукции.

Версия № 6. Система общего измерения показателей функционирования для обслуживающей организации

Второй попыткой интеграции финансовых и нефинансовых показателей является разработка Фитцджеральда. На основе исследований приемов управленческого учета в ряде компаний, действующих в различных отраслях обслуживания, Фитцджеральд [7] выявил четыре уникальные характеристики, по которым обслуживающие компании отличаются от производственных. Во-первых, большинство услуг являются нематериальными. Во-вторых, результаты обслуживания постоянно меняются, поскольку многие виды услуг, как правило, предоставляются людьми, показатели работы которых динамичны и в значительной степени влияют на качество услуг, получаемых потребителем. В-третьих, производство и потребление многих услуг неразделимы. В-четвертых, услуги нельзя хранить.

Если говорить об управлении нематериальными характеристиками, специалисты полагают, что компании используют для измерения показателей функционирования следующие методы.

1. Измерение степени удовлетворения потребителей после потребления услуги, например, путем мониторинга и анализа писем с жалобами.

2. Измерение во время обслуживания. Например, руководители делают неожиданные визиты с целью личного контроля за качеством услуг.
3. Замена нематериальных показателей квазиматериальными. Например, некоторые компании используют время ожидания и условия, в которых человек ожидает получение услуги, в качестве суррогатного показателя степени удовлетворения потребителя получаемой услугой.

В рамках этого направления было предложено использовать при анализе деятельности организации, занятой в сфере обслуживания, шесть координат (табл. 1). Эти координаты распределяются по двум концептуально различным категориям. Конкурентность и финансовые показатели отражают успех выбранной стратегии, т.е. результаты. Оставшиеся четыре координаты (качество, гибкость, использование ресурсов и инновации) являются факторами, обусловливающими успешность соперничества с конкурентами. Разработка сбалансированного набора показателей функционирования зависит от типа услуг компании, конкурентной среды, в которой она действует, и выбранной стратегии.

Таблица 1.

Показатель функционирования для обслуживающих организаций

	Координаты измерений	**Типы показателей**
Результаты	Конкурентоспособность	Относительная рыночная доля и позиция Рост объема реализации Показатели потребительской базы
	Финансовые результаты	Прибыльность Ликвидность Структура капитала Рыночные коэффициенты
Основные составляющие	Качество услуг	Надежность Реакции на запросы Эстетические параметры / внешний вид Чистота / опрятность Комфорт Дружелюбие Коммуникативность Вежливость Компетенция Доступность Наличие Безопасность
	Гибкость	Степень гибкости Гибкость в скорости доставки Гибкость спецификации
	Использование ресурсов	Производительность Эффективность
	Инновации	Характеристики инновационного процесса Характеристики отдельных инноваций

Можно обратить внимание на многие похожие свойства базы, предложенной Фитцджеральдом, и сбалансированной учетной ведомости. В обеих базах подчеркивается необходимость связи показателей функционирования с корпоративной

стратегией, включая внешние параметры, а также внутренние характеристики, в которые входят как нефинансовые, так и финансовые показатели, и заключается компромисс между отдельными показателями. Кроме того, в обеих базах различаются результаты предпринимаемых действий и факторы, влияющие на будущие показатели. Сбалансированная учетная ведомость дополняет финансовые измерения операционными по степени удовлетворения потребителя внутренними процессами и организационными инновациями, а также улучшением, которые являются факторами, влияющими на будущие финансовые показатели. В модели, предложенной Фитцджеральдом, показатели финансового функционирования и конкурентоспособность являются результатами предыдущих действий и отражают успех выбранной стратегии. Оставшиеся четыре координаты (качество, гибкость, использование ресурсов и инновации) – это факторы, которые определяют успешность соперничества на рынке как сейчас, так и в будущем. Цель обоих подходов – гарантировать, что сбалансированный набор показателей функционирования используется таким образом, чтобы ни одна из координат не получала преимуществ за счет остальных.

При определении координат измерения функционирования в предложенном варианте Фитцджеральда имеется множество подходов, схожих по своей сути со сбалансированной учетной ведомостью. Однако, когда сбалансированная учетная ведомость сравнивается с системой общего измерения показателей функционирования для обслуживающей организации, видны несколько отличий. Сбалансированная учетная ведомость уделяет основное внимание измерению показателей функционирования на уровне стратегической единицы, в то время как база, предложенная Фитцджеральдом, предназначена как для уровня высшего руководства, так и для менеджеров нижних звеньев. Кроме того, сбалансированная учетная ведомость в первую очередь обращает внимание на реализацию стратегии, а не на оценивание работы и, следовательно, меньше внимания уделяет установлению нормативов работы и связи вознаграждения с достижением целевых показателей. Таким образом, база, предложенная Фитцджеральдом и Муном, скорее всего, может использоваться более широко, являясь как механизмом внедрения стратегии, так и системой управления.

Литература

1. Шувалова И. Карта российского консалтинга // Эксперт. 2001. 4. С.77–88.
2. Innes, J. (1998) Strategic Management Accounting. In Innes, J. (ed.). Handbook of Management Accounting, Gee. Ch. 2.
3. Simmonds, K. (1981) Strategic Management Accounting, Management Accounting, 59(4), 26–29
4. Джон К. Шанк, Виджей Говиндараджан. Стратегическое управление затратами / Пер. с англ. СПб.: ЗАО «Бизнес Микро», 1999. 288 с.
5. Bromwich, M. (1990) The case for strategic management accounting^ the role of accounting information for strategy in competitive markets, Accounting, Organisations and Society, 1, 27–46.
6. Kaplan, R.S. and Norton, D.P. (1992) The balanced scorecard: measures that drive performance, Harvard Business Review, Jan-Feb, 71-79.
7. Fitzgerald, L., Johnston, R., Silvestro, R. and Steele, A. (1989) Management control in service industries, Management Accounting, April. 44-46.

ПРИНЦИПЫ КОРПОРАТИВНОЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ СТАНДАРТИЗАЦИИ

А.А. Голубев

Управленческая стандартизация структурных единиц корпорации представляет собой процесс установления их корпоративного статуса путем определения единых норм и правил их деятельности в качестве объектов и субъектов корпоративного управления и корпоративного кооперирования, соответствующих положению конкретной структурной единицы в корпоративной иерархии (принадлежности к данному уровню управления), учитывающих ее формальный статус и специфику деятельности, обеспечивающих рациональное сочетание интересов корпорации в целом и каждой структурной единицы в отдельности.

Общей целью стандартизации структурных единиц корпорации является создание предпосылок максимально эффективного менеджмента в условиях многоуровневой организационно-управленческой иерархии – корпоративной организационной структуры. (Следует отметить, что любые рациональные организационные решения являются только одним из факторов эффективного менеджмента, наряду с такими, как, например, уровень квалификации конкретных менеджеров, действующая система мотивации и планирования, уровень ответственности и исполнительской дисциплины и другими, обеспечение которого является комплексной задачей.)

Практической целью управленческой стандартизации является достижение необходимого для эффективного корпоративного менеджмента уровня управленческого единообразия структурных единиц одного иерархического уровня.

Общим принципом управленческой стандартизации является единство прав и обязанностей структурных единиц одного уровня[1] корпоративного управления. Реализация этого принципа означает, что на одном уровне управления корпорацией должны находится такие структурные единицы, которые располагают одинаковым набором полномочий по управлению структурными единицами нижестоящего уровня и наделены одинаковой ответственностью перед определенной структурной единицей вышестоящего уровня, то есть обладают одинаковым корпоративным статусом.

Основными частными принципами управленческой стандартизации структурных единиц корпорации являются следующие.

1. *Принцип линейности подчинения*: каждая структурная единица корпорации подчиняется только строго определенной структурной единице вышестоящего уровня управления. Реализация этого принципа означает, что для данной структурной единицы имеют силу управленческие решения только той структурной единицы, которая решением (нормативными документами) корпорации определена в качестве непосредственно вышестоящей (далее – непосредственный орган управления); не допускается не только выполнение указаний иной структурной единицы вышестоящего уровня, но и распоряжений центрального органа управления корпорацией, если он не является непосредственным руководителем. Доведение и контроль управленческих решений осуществляется строго по иерархии корпоративного управления, что позволяет точно определить ответственность за их качество и исполнение. В целом это означает, что при формировании корпоративной организационной структуры применяется исключительно линейная модель. Возможность реализации этого

[1] Такой подход к управленческой стандартизации представляется необходимым на концептуальном уровне, поскольку обеспечивает максимальное однообразие объектов управления. На практике возможен определенный временный отход от этого принципа в связи с объективной необходимостью существования на одном уровне управления структурных единиц, несколько отличающихся (но достаточно близких) друг от друга по составу прав и обязанностей.

принципа определяется тем, что адекватно установленный корпоративный статус позволяет обеспечить эффективную функциональную замкнутость каждой структурной единицы, соответствующую ее роли и месту в корпорации.

2. *Принцип единства информационных связей***:** для каждой структурной единицы данного уровня управления корпорации устанавливаются единые сроки, форма и состав информации, передаваемой непосредственному органу управления и непосредственно подчиненным единицам. Кроме того, при необходимости устанавливаются единые сроки, форма и состав информации, передаваемой от одной структурной единицы другой того же уровня управления. В результате формируется ясная и соответствующая общим потребностям всех структурных единиц система внутрикорпоративного информационного обмена, представляющая собой фундаментальную основу корпоративного менеджмента в целом.

3. *Принцип единства методического обеспечения планирования*: для каждой структурной единицы данного уровня управления корпорации устанавливаются единые требования к составу, порядку (методике) разработки и представления стратегических и тактических планов работы, а также к формам и срокам отчетности по их исполнению перед непосредственным органом управления. Реализация этого принципа позволяет организовать целостный процесс корпоративного планирования, в основе которого лежит итеративный процесс выработки корпоративных целей и задач, их распределение между структурными единицами по управленческой вертикали, разработки планов деятельности структурных единиц и их последовательное (в обратном порядке) сведение в корпоративный план.

4. *Принцип единства мотивации*: для каждой структурной единицы данного уровня управления корпорации устанавливаются единые общие подходы к мотивации персонала, основанные на единой системе показателей мотивации. В то же время, конкретные методические решения в области системы заработной платы и материального поощрения структурных единиц одного уровня могут отличаться друг от друга в силу объективной специфики их деятельности. Таким образом, одновременно решается локальная задача формирования единых в целом и учитывающих особенности труда в конкретной ситуации условий поощрения и воздействия на персонал, выполняющий одинаковые с корпоративной точки зрения функции, и общая – формирование одного из важнейших условий эффективной деятельности корпорации, как единого целого.

5. *Принцип единства организационного построения*: каждая структурная единица данного уровня должна обладать необходимым набором обязательных управленческих подразделений, выполняющих одинаковый круг функций. Реализация этого принципа позволяет создать максимально благоприятные условия для реализации управленческих решений непосредственного органа управления, распределяя обязанности по их выполнению между определенными и едиными для всех структурных единиц данного уровня подразделениями, обеспечивая тем самым максимально тесное взаимодействие между различными уровнями корпоративной иерархии. При этом состав и структура *производственных* подразделений структурной единицы не входят в круг требований *управленческой* стандартизации.

6. *Принцип единства контроля*: каждый непосредственный орган управления наделяется в отношении структурных единиц данного уровня строго определенными контрольными функциями и возможностью применять их в строго определенных формах, в строго определенные сроки и строго определенными методами. Реализация этого принципа позволяет обеспечить достаточную самостоятельность деятельности структурных единиц и в то же время ориентировать их на достижение общекорпоративных целей в различных

аспектах их деятельности; степень достижения этих целей является главным объектом контроля.

7. *Принцип единства материально-технического и финансового обеспечения:* каждая структурная единица данного уровня управления имеет право в строго определенных случаях использовать для обеспечения своей деятельности централизованные ресурсы (ресурсы непосредственного органа управления или переданные ему от собственного такого органа). Во всех иных случаях структурная единица должна опираться на собственные ресурсы. Реализация этого принципа позволяет обеспечить, во-первых, равные возможности доступа структурных единиц к централизованным ресурсам и, во-вторых, ориентировать их на максимально эффективное использование собственных ресурсов.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

В.П. Кустарев

Важная роль функции принятия управленческих решений во многом определяется ее организационно-технологической значимостью при осуществлении всех других функций в процессе управления. Выполнение различных функций управления с технологической точки зрения есть последовательность решений, поэтому знание процедур процесса принятия решений является необходимым и важным условием эффективности управления. Организационно-технологический аспект управленческих решений имеет большое значение для практики построения научно обоснованных процедур подготовки и принятия решения, применение современных методов и средств.

Понимание и эффективное использование современных экономико-математических методов и компьютерной техники возможно только на основе рассмотрения процессов принятия управленческих решений. В принятии решений большую роль играет интуиция, индивидуальные способности личности в определении путей решения проблемы, опыт и знание. Но искусство, интуиция, опыт, индивидуальные способности личности неповторимы и этим кардинально отличается от науки. Научный подход к принятию управленческих решений не отвергает интуицию, опыт, личные качества, они дополняют и обогащают научные методы. Разумное использование интуиции, опыта и индивидуальных способностей личности в сочетании с научными методами повышают вероятность принятия наиболее рациональных управленческих решений.

Необходимость выделения, изучения и совершенствования организационно-технологических аспектов функции принятия решений в процессе управления определяются следующим.

- Выполнение различных функций управления с технологической точки зрения можно представить как последовательность решений. Например, при планировании принимаются решения, связанные с определением цели, постановкой задач, выбором методов и средств, определением вариантом и их оценкой, выбором наилучшего варианта. Это показывает, что функция принятия решений необходима для реализации других функций управления.
- Принятие решений – это личная функция менеджера любого уровня, это его основная типовая задача. В связи с этим знание технологии, методов и средств принятия управленческих решений является основным элементом профессиональной квалификации менеджера.
- Моделью эффективного функционирования организационных систем является система принятия решений. Эта модель должна согласовывать положительные стороны двух предшествующих теоретических моделей: "механистической" как полностью рациональной системы и "естественной" модели организации как живой социальной системы.

  В механистической модели первостепенное значение уделяется в технологии и организации производства, человек в механистической модели рассматривается как элемент системы, выполняющий предписанные ему функции. В естественной модели главным элементом является социальная роль индивидуума. Поэтому основное внимание уделяется мотивации индивидуумов, их поведению в группах, лидерству, партнерству и т.п.

  Система принятия решений является третьей моделью организационных систем, в которой как первичный элемент рассматривается решение. В данной модели рациональные принципы механистической модели рассматриваются с

учетом социальной и психологической специфики естественной модели. Поэтому система принятия решений позволяет осуществить системный подход к управлению организационными системами, включающей социально-психологическую форму реализации процесса управления.

- Подход, ориентированный на принятие решений, создает основу для развития автоматизированных систем управления, уделяя основное внимание автоматизации логико-аналитических задач формирования и обоснования вариантов решений.

Рассматривая процессы принятия решений, следует учитывать два момента. Первый заключается в том, что принимать решения, как правило, сравнительно легко. Трудно принять хорошее решение. Второй момент состоит в том, что принятие решения – это психологический процесс. Иногда человеческое поведение не всегда логично, так как движет им чувство. Поэтому неудивительно, что способы, используемые руководителем для принятия решений, варьируются от спонтанных до высокологичных.

Хотя любое конкретное решение редко относится к какой-то одной категории, можно утверждать, что процесс решений имеет интуитивный, основанный на личных суждениях принимающего решения или рациональный характер.

Интуитивные решения. Чисто интуитивное решение – это выбор, сделанный на основе ощущения того, что он правилен. Для интуитивного решения характерна свернутость рассуждения, скрытость логического вывода и наличие лишь окончательного результата – решения.

Для развития интуиции необходимо увеличивать знания и опыт, производить логические разборки полученных интуитивных решений с целью анализа и выявления возможных ошибок. С точки зрения статистики шансы на правильный выбор без какого-либо приложения логики невысоки.

Решения, основанные на суждениях. Решения, основанные на суждениях – это выбор, обусловленный знаниями или накопленным опытом.

Суждение как основа управленческого решения полезно, поскольку многие ситуации в организации повторяются. В этом случае ранее принятое решение может сработать не хуже, чем прежде. Например, наем людей, получивших образование в области менеджмента, несмотря на успехи тестирования, не дает 100%-го успеха, поэтому наем на основании суждения об окончании престижного учебного заведения приемлем. Решение на основе суждения обладает таким достоинством, как быстрота и дешевизна его принятия, так как принимается одним человеком и не требует дополнительных процедур. Однако одного суждения недостаточно для принятия решения, когда управленческая ситуация уникальна, очень сложна и не встречалась ранее (например, изменение ассортимента производимой продукции, разработка новой технологии и т.д.).

Поскольку суждения всегда опираются на опыт и знания, чрезмерная ориентация на последнее смещает решения в направлениях, знакомых менеджерам по их прежним решениям и, возможно, устаревшим знаниям, что особенно характерно для российских менеджеров. Адаптация к новому никогда не будет простым делом, поэтому нельзя исключить опасность принятия плохого решения. Однако вероятность правильного выбора значительно повышается при рациональном подходе принятия управленческого решения.

Рациональные решения. Главное различие между рациональным и основанным на суждении заключается в том, что первое не зависит от прошлого опыта. Рациональные решения обосновываются с помощью объективного аналитического процесса принятия решения.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМЫ СБЫТА ПРОДУКЦИИ НА ОСНОВЕ БАРТЕРНЫХ ОПЕРАЦИЙ

С.В. Кинчин, В.П. Кустарев, А.А. Мерсиянов

В России значительная часть долгов погашается путем бартера, большая часть расчетов между предприятиями осуществляется в неденежной – бартерной форме. Для многих предприятий бартер остается единственным решением проблемы неплатежей, способным предотвратить остановку предприятия. Однако и сам бартер порождает множество проблем. С одной стороны, для нормализации работы предприятию необходимо осуществлять больше денежных расчетов, чем бартерных, с другой стороны, кризисная ситуация в стране привела к тому, что объем бартерных операций увеличивается. Для повышения эффективности управления предприятием необходимо уметь управлять бартерными потоками. Перечислим основные трудности, возникающие у предприятий при работе с бартером.

1. Искусственное завышение бартерных цен, что приводит к увеличению налогов, выплачиваемых с оборота. Необходимость продавать бартерную продукцию по рыночным ценам вынуждает предприятия проводить реализацию продукции по ценам ниже фактической себестоимости, что также вызывает выплату дополнительных налогов.
2. Отсутствие средств для начала нового производственного цикла в результате получения в обмен за свою продукцию другой продукции – либо совсем не нужной для производства, либо не в те сроки, либо не того качества.
3. Даже если предприятия решают сократить количество бартерных расчетов, средств для поддержания этого решения у них не хватает в результате общих неплатежей по всей стране. Основная проблема всей экономики России – это стимулирование бартером нового бартера.

Основными вопросами, решаемыми при управлении бартерными потоками являются:

1. разработка бюджета компании, в котором денежные и бартерные потоки будут разделены;
2. разработка системы оценки эффективности бартерных операций;
3. разработка системы управления бартерными потоками.

Разработку бюджета компании начинают с разделения денежных и бартерных контрактов, далее обобщают информацию по бартерным контрактам, что позволит провести анализ, какие товары или материалы компания будет получать в обмен на свою продукцию и в какие сроки. При этом проводят деление бартерных и денежных потоков по реализации продукции, покупке сырья и материалов, расчетов с работниками и бюджетом. Имея такой бюджет, руководитель сможет адекватно оценить планируемые поступления и расход денежных средств, не принимая во внимание бартерные поступления.

Следующим этапом управления бартером является разработка системы оценки эффективности бартерных операций. Рентабельность бартерных сделок необходимо рассчитывать исходя из реальных денежных поступлений и выплат. В этом случае к себестоимости основной продукции необходимо добавить расходы на увеличение налогов, которые предприятие платит с оборота при завышении цены на собственную продукцию по бартерным сделкам, а также на привлечение кредитных средств на период с момента начала производства до момента получения оплаты за бартер. Как составная часть системы оценки авторами предложена раскрываемая ниже модель оценки бартерных операций.

Таблица 1.

Исходные данные для расчетов

Ставка налога на содержание автодорог	2.5%
Ставка налога на содержание жилсоцфонда	1.5%
Ставка НДС	20%
Ставка налога на прибыль	30%
Годовая ставка по привлеченных кредитным ресурсам (для долл. кредитов)	10%

Таблица 2.

Расчет себестоимости и отпускной цены продукции

1	Материальные затраты	4460
2	Заработная плата рабочих	300
3	Отчисления с заработной платы	120
4	Амортизационные отчисления	920
5	Накладные расходы, включая налоги с оборота	1000
6	Итого себестоимость продукции	6800
7	Норма рентабельности	15%
8	Прибыль (п.9-п.7)	1200
9	Отпускная цена (п.7/(100-п.8))	8000
10	Справочно: Налог на пользователей автодорог	200
11	Справочно: Налог на содержание жилсоцфонда	120
12	Справочно: НДС	1600
13	Справочно: Налог на прибыль	360

Таблица 3.

Расчет бартерного коэффициента и новой цены

14	Стоимость единицы бартерной продукции	100
15	Рыночная цена единицы бартерной продукции	80
16	Бартерный коэфициент (п.14/п.15)	1.25
17	Новая отпускная цена (при оплате бартером) (п.16хп.9)	10000
18	Справочно: Налог на пользователей автодорог	250
19	Справочно: Налог на содержание жилсоцфонда	150
20	Справочно: НДС	2000
21	Справочно: Налог на прибыль	960

Для получения суммы денежных средств, эквивалентной расчетной отпускной цене, при реализации бартера на рынке предприятие увеличивает цену своей продукции на бартерный коэффициент 1.25 (дисконт равен 20%). Рассчитаем эффективность бартерной сделки, т.е. оценим ее с точки зрения рентабельности. Ввиду высоких темпов инфляции целесообразно оценивать рентабельность в твердых денежных единицах, например, в долларах США.

Таблица 4.

Расчет эффективности сделки

		тыс. руб.	тыс. долл.	курс
22	Отгружено продукции в бартерных ценах (в ентябре)	12000		
23	НДС с суммы отгруженной продукции (оплата в сентябре)	2000	80.00	25
24	Получена оплата денежными средствами после реализация бартерной продукции (декабрь'99), включая НДС	9600	355.56	27
25	Получена оплата денежными средствами после реализация бартерной продукции (декабрь'99), без НДС	8000	296.30	27
26	Себестоимость реализованной продукции (в ценах на дату производства - сентябрь)	6800	272.00	25
27	Налоговые выплаты исчисляются с бартерной цены независимо от суммы реально полученных денежных средств (база=10000 тыс. руб.):			
28	Превышение выплат по налогу на пользователей автодорог в связи с увеличением цены продукции на бартерный коэффициент п.18-п.10	50	2.00	25
29	Превышение выплат по налогу на содержание жилсоцфонда в связи с увеличением цены продукции на бартерный коэффициент п.19-п.11	30	1.20	25
30	Проценты за пользование кредитом на выплату налогов и производство продукции в течение 3 мес. (п.26+п.23+п.18+п.19+п.21)*10%/12*3 (средний курс за 3 месяца)	254	9.77	26
31	Итого прибыль до налогооблажения (п.17-п.26-п.28-п.29-п.30) для расчета налога на прибыль	2866		
32	Налог на прибыль п.31*30%	860	34.39	25
33	Чистая прибыль (полученные денежные средства за минусом всех затрат, включая дополнительные налоговые выплаты, связанные с увеличением цены на бартерный коэффициент) п.25-п.26-п.27-п.28-п.29-п.30-п.32	6	(23.06)	
34	Дополнительные выплаты НДС в виде денежных средств с разницы между бартерной и денежной ценой п.23-.25х20%	400	16.00	25
35	Чистый остаток денежных средств (результат от операции) п.33-п.34	-394	(39.06)	

В результате бартерной операции предприятие потеряло 39 тысяч долларов денежных средств. Игнорирование инфляции в расчетах занижает полученный убыток, что влечет неадекватную оценку эффективности бартерной операции. Так, убыток в 394 тыс. рублей при переводе в доллары составляет всего 394/27=14,6 тыс. долларов США. В вышеприведенном расчете убыток, рассчитанный с учетом твердой валюты, составил на 24.47 тыс. долларов больше этой суммы. Причина такого различия связана с тем, что большинство платежей осуществлялось в сентябре 1999 года, когда курс доллара США составлял 25 рублей за 1 доллар. Оплату за бартер предприятие получило спустя три месяца при курсе доллара 27 рублей.

Используя вышеприведенную систему оценки эффективности бартерной операции, менеджер имеет возможность оценить любую бартерную сделку с точки зрения рентабельности. Однако, очевидно, с увеличением бартерного коэффициента увеличиваются убытки от операции.

Ниже представлена математическая модель расчета безубыточного бартерного коэффициента. Модель реализована в пакете Excel.

Для того, чтобы рассчитать бартерный коэффициент необходимо рассчитать некую цену Х, покрывающую убытки от реализации бартера. Имеем:

$$X=\text{Цб}/(1-\text{Д}), \qquad (1)$$

где Цб – цена, покрывающая все затраты, связанные с бартером; Д – дисконт на бартерную продукцию.

Преобразуем числитель выражения (1) следующим образом:

$$X(1-\text{Д})=(\text{Ц}+(X-\text{Ц})(\text{НДС}+\text{Ад}+\text{Жф})+X-\text{Ц}-(\text{Ад}+\text{Жф})(X-))\text{Пр}+\text{Кр}((\text{НДС}+\text{Ад}+\text{Жф})X+$$
$$+(X-\text{С}/\text{С}-(\text{Ад}+\text{Жф})(X-\text{Ц}))\text{Пр}+\text{С}/\text{С}) . \qquad (2)$$

Здесь:

(Х-Ц)(НДС+Ад+Жф) – наценка, обусловленная выплатой дополнительных налогов с оборота в результате завышения цены на продукцию;

Ц – отпускная цена продукции;

НДС – ставка налога на добавленную стоимость;

Ад – ставка налога на содержание автодорог;

Жф – ставка налога на содержание жилищно-коммунального фонда и социальной сферы;

(Х-Ц-(Ад+Жф)(Х-Ц))Пр – наценка, обусловленная выплатой дополнительного налога на прибыль в результате завышения цены на продукцию при постоянной себестоимости;

Пр – ставка налога на прибыль;

Кр((НДС+Ад+Жф)X+(X-С/С-(Ад+Жф)(X-Ц))Пр+С/С) – наценка, обусловленная необходимостью взять кредит на оплату налогов и производства продукции на период с начала производства продукции до получения выручки по бартеру;

Кр – годовая процентная ставка валютного кредита;

С/С – себестоимость продукции.

Преобразуя (2), получим математическую модель расчета безубыточного бартерного коэффициента при заданном дисконте на бартер:

$$X = \{\text{Ц}(1-\text{НДС}-\text{Ад}-\text{Жф})-\text{Ц}\cdot\text{Пр}+\text{Ад}\cdot\text{Ц}\cdot\text{Пр}+\text{Жф}\cdot\text{Ц}\cdot\text{Пр}-\text{С}/\text{С}\cdot\text{Пр}\cdot\text{Кр}+\text{Ад}\cdot\text{Ц}\cdot\text{Пр}\cdot\text{Кр}+$$
$$+\text{Жф}\cdot\text{Ц}\cdot\text{Пр}\cdot\text{Кр}+\text{Кр}\cdot\text{С}/\text{С}\} / \{(1-\text{Д}-(\text{НДС}+\text{Ад}+\text{Жф}+\text{Пр}-\text{Ад}\cdot\text{Пр}-$$
$$-\text{Жф}\cdot\text{Пр}+\text{Кр}(\text{НДС}+\text{Ад}+\text{Жф}+\text{Кр})-\text{Пр}\cdot\text{Кр}(\text{Ад}+\text{Жф})))\}. \qquad (3)$$

Модель расчета безубыточного коэффициента представлена в табл. 4, 5.

Таблица 4.

Исходные данные

Ставка налога на содержание автодорог	2.5%
Ставка налога на содержание жил. соц. фонда	1.5%
Ставка НДС	20%
Ставка налога на прибыль	30%
Годовая ставка по привлеченных кредитным ресурсам (для долл.кредитов)	10%
Срок кредита (в месяцах)	3
Расчетная годовая ставка по привлеченных кредитным ресурсам на __мес.	3%
Цена продукции	100
Себестоимость	93

Таблица 5.

Расчет безубыточного коэффициента

Дисконт на бартер	Коэффициент увеличения денежной цены (обычный расчет)	Новая бартерная цена (по формуле 1)	Бартерный коэффициент
1	2=Ц/(1-п.1)	3=Х	4=п.3/Ц
5%	1.053	120	1.195
10%	1.111	136	1.362
15%	1.176	158	1.582
20%	1.250	189	1.888
25%	1.333	234	2.340
30%	1.429	308	3.077
35%	1.538	449	4.491
40%	1.667	831	8.309
45%	1.818	5552	55.520
50%	2.000	-1186	к-т не покрывает
55%	2.222	-536	к-т не покрывает
60%	2.500	-346	к-т не покрывает
65%	2.857	-256	к-т не покрывает
70%	3.333	-203	к-т не покрывает
75%	4.000	-168	к-т не покрывает
80%	5.000	-143	к-т не покрывает
85%	6.667	-125	к-т не покрывает
90%	10.000	-111	к-т не покрывает
95%	20.000	-99	к-т не покрывает

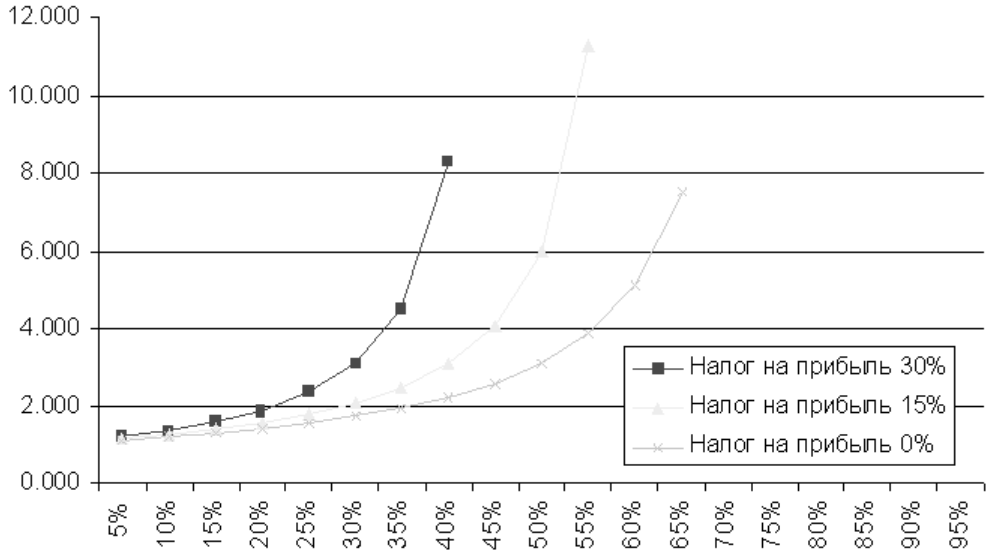

Рис.1. Динамика роста бартерного коэффициента в зависимости от ставки налога на прибыль

На рис.1 показано изменение динамики роста бартерного коэффициента при снижении налога на прибыль (если предприятие имеет льготу). Как видно, начиная с дисконта 40–60% в зависимости от уровня налога на прибыль, никакой коэффициент не покрывает возрастающих убытков, и все кривые растут темпами геометрической прогрессии. Используя вышеприведенную методику, можно вычислить безубыточный бартерный коэффициент для сделки, описанной в примере расчета эффективности бартерных сделок.

Исходные данные в примере равны исходным данным в модели. Таким образом, для достижения безубыточности операции необходимо было заложить бартерный коэффициент, равный 1,888.

Пример показывает, что распространение бартерных операций влечет за собой значительные убытки при недооценке эффективности сделок.

Вышеизложенные элементы управления бартером являются основой для управления бартером на предприятиях, однако, если предприятия не будут применять активные меры по управлению бартерными потоками с целью дальнейшего снижения доли бартерных операций, эффекта от применения этих мер ожидать не стоит.

Среднее российское предприятие может сократить количество бартерных операций за счет различных мер. На микроуровне предприятия должны отказаться от применения неэффективного бартера, объем которого выявляется по средствам системы оценки эффективности бартерных операций. Возможность отказа зависит от руководства компании. Внедрение в организации четкой системы управленческого учета бартерных потоков позволит справиться с этой задачей. Также необходимо отказаться от выпуска продукции, не находящей спроса на рынке. Прочий бартер связан в основном с макроэкономическими причинами, управлять которым сложно, и необходимо научиться делать это наиболее эффективным способом.

Таким образом, бюджет денежных и бартерных потоков и система оценки бартерных операций являются эффективными способами управления бартером, позволяющими повысить эффективность работы предприятия. Следовательно, целесообразно разработать и систему управления бартерных потоков как логическое продолжение применяемой системы оценки.

ОБ УЧЕТЕ ПРИБЫЛИ

Н.П. Гаврилов, К.В. Санин

В разделе VIII нового Плана счетов бухгалтерского учета имеется три счета: 90 "Продажи", 91 "Прочие доходы и расходы", 99 "Прибыли и убытки", которые в совокупности содержат информацию, необходимую и достаточную для составления отчета о прибылях и убытках за год и за любой период с начала отчетного года. Такой систематизации в наших планах счетов еще не было, по сравнению со "старым" планом счетов наблюдается существенный прогресс. Однако действующая система учета прибыли все же вызывает определенные нарекания.

Рассмотрим действующий механизм учета финансовых результатов предприятия. Счет 90 "Продажи" предназначен для обобщения информации о доходах и расходах, связанных с обычными видами деятельности организации, а также для определения финансового результата по ним. В соответствии с Планом счетов сумма выручки от продажи товаров, продукции, выполнения работ, оказания услуг и др. отражается в бухгалтерском учете на момент ее признания. На этот момент в бухгалтерском учете производятся следующие записи: Д-т 62 "Расчеты с покупателями", К-т 90 "Продажи". Счет 90 "Продажи" используется не только для исчисления результата продажи продукции за отчетный месяц, но и для формирования накопительных данных к отчету о прибылях и убытках. К нему открываются субсчета для отражения отдельных составляющих финансового результата от продаж: для учета выручки от продаж – субсчет 90-1 "Выручка", себестоимости проданной продукции – субсчет 90-2 "Себестоимость продаж", НДС, включенного в цену проданной продукции, – субсчет 90-3 "Налог на добавленную стоимость" и т.д. Кроме того, открывается субсчет 90-9 "Прибыль/убыток от продаж". Записи по этим счетам производятся накопительно в течение отчетного года. По окончании каждого месяца сопоставляются итоги оборота по указанным субсчетам: сумма итогов дебетовых оборотов по субсчетам 90-2, 90-3 и других с итогом кредитовых оборотов по субсчету 90-1. Выявленный результат представляет собой прибыль или убыток от продаж за месяц. Эта сумма записывается заключительным оборотом отчетного месяца по дебету счета 90-9 и кредиту счета 99 "Прибыли и убытки" (при наличии прибыли).

Таким образом, по окончании каждого месяца на синтетическом счете 90 "Продажи" сальдо не имеется. Однако все субсчета этого счета имеют дебетовое или кредитовое сальдо, величина которого накапливается, начиная с января отчетного года. До конца отчетного года никаких списаний по субсчетам счета 90 "Продажи" быть не должно. На отчетную дату при составлении годовой бухгалтерской отчетности после списания финансового результата за указанный месяц внутри счета 90 "Продажи" производятся заключительные записи по закрытию всех субсчетов. Для этого оборотами со всех субсчетов списываются соответствующие сальдо на субсчет 90-9. Субсчета 90-2, 90-3 закрываются записями по кредиту в дебет субсчета 90-9. Сумма с субсчета 90-1 списывается с дебета в кредит субсчета 90-9. В результате произведенных записей по состоянию на 1 января нового отчетного года ни один из субсчетов счета 90 "Продажи" сальдо не имеет.

Счет 91 "Прочие доходы и расходы" предназначен для обобщения информации о прочих доходах и расходах (операционных, внереализационных) отчетного периода, кроме чрезвычайных доходов и расходов. К счету 91 "Прочие доходы и расходы" могут быть открыты субсчета: 91-1 "Прочие доходы"; 91-2 "Прочие расходы"; 91-9 "Сальдо прочих доходов и расходов". На субсчете 91-1 "Прочие доходы" учитываются поступления активов, признаваемые прочими доходами. На субсчете 91-2 "Прочие расходы" учитываются расходы. Записи по субсчетам 91-1 "Прочие доходы" и 91-2 "Прочие расходы" производятся накопительно в течение отчетного года. Ежемесячно

сопоставлением дебетового оборота по субсчету 91-2 "Прочие расходы" и кредитового оборота по субсчету 91-1 "Прочие доходы" определяется сальдо прочих доходов и расходов за отчетный месяц. Это сальдо ежемесячно (заключительными оборотами) списывается с субсчета 91-9 "Сальдо прочих доходов и расходов" на счет 99 "Прибыли и убытки". Таким образом, синтетический счет 91 "Прочие доходы и расходы" сальдо на отчетную дату не имеет. По окончании отчетного года все субсчета, открытые к счету 91 "Прочие доходы и расходы" (кроме 91-9 "Сальдо прочих доходов и расходов"), закрываются внутренними записями на субсчет 91-9 "Сальдо прочих доходов и расходов".

Счет 99 "Прибыли и убытки" предназначен для обобщения информации о формировании конечного финансового результата деятельности организации в отчетном году. Конечный финансовый результат (чистая прибыль) слагается из финансового результата от обычных видов деятельности, прочих доходов и расходов, в том числе чрезвычайных. По дебету счета 99 "Прибыли и убытки" отражаются убытки (потери, расходы), а по кредиту – прибыли (доходы) организации. Сопоставление дебетового и кредитового оборотов за отчетный период показывает конечный финансовый результат отчетного периода. Непосредственно на счете 99 "Прибыли и убытки" отражаются доходы и расходы, связанные с чрезвычайными обстоятельствами в деятельности организации, или так называемые чрезвычайные доходы и расходы, а также использование прибыли, направленной на уплату налога на прибыль и суммы причитающихся к уплате налоговых санкций. В результате на счете 99 "Прибыли и убытки" выявляется чистая прибыль организации – основа для объявления дивидендов и иного распределения прибыли. При этом заключительной записью декабря сумма чистой прибыли (убытка) отчетного года списывается со счета 99 "Прибыли и убытки" в кредит (дебет) счета 84 "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)".

Возникает вопрос: зачем в новом Плане счетов сохранен порядок, разрешающий закрывать счет прибылей и убытков только по окончании отчетного года? Говорят, что только после завершения всех операций за год можно подвести окончательный итог, определить окончательный финансовый результат. Но ведь в квартальной (промежуточной) бухгалтерской отчетности отражается сумма чистой прибыли за этот квартал. Отражается, но без записи на счете 84 "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)", и никто при этом не подвергает сомнению финансовый результат, не утверждает, что еще не завершены все операции отчетного года. Без записи промежуточной чистой прибыли на счете 84 "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" бухгалтер (если дивиденды выплачиваются поквартально) вынужден начислять промежуточные дивиденды по дебету счета 84, на котором еще не записана отчетная чистая прибыль. Проводка получается условной с бухгалтерской точки зрения. Данная методология устарела. Ее нужно изменить и вести учет с ежемесячным закрытием счетов прибылей и убытков и определением чистой прибыли предприятия. Такая методология упрощает учет, не повышает трудоемкости его ведения и существенно упорядочивает записи. Рассмотрим ее более детально.

Ежемесячно сумма прибыли от продажи записывается по дебету субсчета 90-9 "Прибыль (убыток) от продажи" в корреспонденции со счетом 99 "Прибыли и убытки". Счет 90 "Продажи" ежемесячно закрывается, а на каждом из субсчетов отражается сальдо, характеризующее соответствующий показатель нарастающим итогом с начала отчетного года, что облегчает анализ и составление отчетности о прибылях и убытках.

Предлагается также к счету 91 "Прочие доходы и расходы" открывать пять субсчетов: 91-1 "Операционные доходы", 91-2 "Операционные расходы", 91-3 "Внереализационные доходы", 91-4 "Внереализационные расходы" и 91-9 "Сальдо доходов и расходов".

Записи по этим субсчетам производятся накопительно, а сальдо по субсчетам и аналитическим позициям показывает накопительный итог соответствующего показателя с начала отчетного года. Субсчет 91-5 "Сальдо доходов и расходов" служит для ежемесячного отражения превышения суммы доходов над расходами, которое записывается по кредиту счета 99 "Прибыли и убытки" в дебет счета 91 "Прочие доходы и расходы", субсчет 91-9 "Сальдо доходов и расходов". Сальдо по счету 91 "Прочие доходы и расходы" ежемесячно закрывается, а сальдо по субсчетам характеризует соответствующие показатели расходов и доходов нарастающим итогом с начала года.

На счете 99 "Прибыли и убытки" целесообразно ввести субсчета: 99-1 "Прибыль (убыток) от обычных видов деятельности", 99-2 "Прочие прибыли (убытки)", 99-3 "Чрезвычайные доходы и расходы", 99-4 "Налог на прибыль и другие платежи в бюджет", 99-9 "Сальдо чистой прибыли (убытки)". Ежемесячно на счете 99 "Прибыли и убытки" определяется финансовый результат – чистая прибыль или убыток. Выявленная сумма записывается на субсчете 99-9 "Сальдо чистой прибыли (убытка)" и отражается бухгалтерской проводкой: чистая прибыль по дебету счета 99 "Прибыли и убытки" и по кредиту счета 84 "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)". На всех субсчетах к счету 99 "Прибыли и убытки" сохраняется сальдо, которое характеризует сумму, записанную по субсчету, нарастающим итогом с начала отчетного года. В следующем отчетном году начинают записи по всем субсчетам с нулевого сальдо. Таким образом, обеспечивается единая методология записей на всех счетах, формирующих финансовые результаты. Все указанные счета ежемесячно закрываются и сальдо не имеют. Сальдо чистой прибыли или убытка, подлежащее отражению в отчетном бухгалтерском балансе, определяется и записывается на счете 84 "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)".

СИСТЕМА ШТРИХОВОГО КОДИРОВАНИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ АВТОМАТИЗИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Л.В. Тюленев, Г.А. Палицын

Современные компании, особенно производственные, все чаще сталкиваются с недостаточной скоростью выполнения основных операций. В сегодняшней бизнес-среде подобные задачи решаются путем внедрения систем управления процессами. Наряду с общепризнанными мировыми лидерами (SUN Systems, SAP) отечественные производители также предлагают системы автоматизированного управления производством ("Парус"). Среди основных пользователей данных систем в России можно выделить такие предприятия, как BMW, Unilever, пивоваренная компания "Балтика", Данон.

Автоматизация управления – понятие комплексное. В применении к логистике, а конкретно к деятельности склада, речь может идти об автоматизации управления учетом грузов (товаров, сырья, упаковки), находящихся на складе, с выделением таких операций, как их приемка, внутренняя логистика, хранение, сортировка, отправка со склада. Решение этого комплекса вопросов развивается по двум направлениям:

- подготовка и обучение высококвалифицированного персонала,
- развитие информационно-технологической базы.

Задачами автоматизации управления тех или иных процессов являются:

1. сведение к минимуму потерь, связанных с "человеческим фактором",
2. увеличение производительности труда,
3. повышение эффективности и гибкости управления,
4. улучшения контроля за процессами,
5. упрощение делопроизводства.

В конечном итоге все вышеперечисленные задачи сводятся к экономии средств и увеличению прибыли.

В отличие от большинства бизнес-теорий (Ф. Котлер, А. Маслоу и др), применение которых на данном этапе экономического развития значительно затруднено благодаря особенностям российского менталитета и специфики бизнеса. В частности, технологическое вооружение предприятий получает значительное развитие – иногда как дань моде, иногда в надежде на технический прогресс.

Особенно эффективным и экономически выгодным является применение штрихового кодирования, окупающееся за несколько месяцев. Автоматизация здесь применяется уже на этапе подготовки и ввода информации. С развитием применения компьютеров не только для проведения сложных научных и экономических расчетов, но и в повседневной деятельности предприятий особое значение придается все тому же "человеческому фактору" – ввод информации для обработки в последующем машиной все же осуществляется человеком. Как известно с давних времен, человеку свойственно ошибаться. Ошибка на начальном этапе, при вводе информации, по подсчетам американских специалистов, оборачивается для владельцев предприятий потерей в среднем 240 долларов США. Для сведения этих потерь к минимуму технология пошла по пути развития систем, не требующих клавиатурного набора данных, т.е. по пути минимизации участия человека. Данная технология получила название "штриховое кодирование".

В настоящее время разработан целый ряд технологий автоматической идентификации – штриховое кодирование, радиочастотные системы, оптическое распознавание знаков, машинное зрение, речевой ввод данных. Однако наибольшее распространение получила именно система штрихового кодирования. Основной принцип – присвоение подконтрольной единице идентификационного знака-номера, по

которому с помощью специальной технологи можно проследить перемещение этой единицы в пространстве и времени. Штриховой код (штрих-код) – это символ, состоящий из четкого рисунка полос и пространства между ними, иллюстрирующий машинный код букв и чисел в двоичной системе. Нанесение штрихового кода возможно в типографии (для значительной партии) на первичную или вторичную упаковку или самостоятельно с помощью портативных печатающих устройств. Одним из основных преимуществ системы штрихового кодирования является отсутствие необходимости специальной адаптации к компьютерным системам. Информация считывается с помощью специального оптического устройства – сканера. Таким образом, значительно возрастает скорость операций, а вероятность ошибки сводится практически к нулю.

Система штрихового кодирования также значительно упрощает работу по хранению и перемещению товаров на складе. Имея информацию о физических параметрах поступивших грузов, компьютерная система легко определяет оптимальное их расположение на складе.

Можно привести следующие преимущества системы штрихового кодирования как составной части автоматизированной системы управления предприятием:

1. ускорение приема и отгрузки товарно-материальных ценностей;
2. оперативное получение данных о наличии отдельных видов товара на складах сотрудниками сбытовых подразделений предприятия;
3. сокращение ошибок при вводе информации;
4. рациональное распределение товара внутри складских помещений;
5. отсутствие необходимости использования на складе высококвалифицированного персонала;
6. высокая скорость предоставления информации для аналитической обработки финансовым службам.

Таким образом, можно утверждать, что при современном ведении дел производителям и предпринимателям необходим точный учет товарно-материальных ценностей, контроль движения и хранения. Жесткая конкуренция на рынке требует от предприятий оперативного и точного учета товаров, ускорения операций приходования и отпуска, увеличения скорости обслуживания клиентов, что делает складской учет сравнимым по актуальности с бухгалтерским и управленческим учетом, а системы штрихового кодирования – одной из важнейших составных частей системы автоматизированного управления предприятием.

Литература

1. Савин В.И. Склады. М.: «Дело и Сервис», 2001.
2. Коздюк Н.В. Складской учет и аудит. М.: «Экспертное бюро», 2001.
3. Чтобы выжить. // Эксперт. Цифровой мир. 2002. № 9 (25).

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СФЕРЕ КОММУНИКАЦИЙ

П.В. Бураков

Современный этап развития рыночных отношений и экономический рост характеризуются определяющим и ведущим значением научно-технического прогресса и интеллектуализацией основных факторов производства.

Характерной особенностью современного экономического роста стал переход к непрерывному инновационному процессу в практику управления. Все больший удельный вес в инвестиционных расходах занимает проведение НИОКР, повышается значение государственной научно-технической, инновационной и образовательной политики, определяющей общие условия научно-технического прогресса. В такой ситуации к одним из приоритетных направлений инновационной политики на любом уровне, которое удовлетворяет всем необходимым критериям, следует отнести освоение современных информационных технологий.

Современное состояние рынка характеризуется повышением значимости и ценности информации. Увеличиваются темпы роста информатизации общества, потребителю становится доступным все больший объем информации. Предприятия, однако, не могут увеличивать объемы своих коммуникаций пропорционально увеличению объема информации, доступной потребителю. В этих условиях значение коммуникационной функции растет, а вопрос эффективности использования потенциала коммуникационного инструментария становится наиболее актуальным.

Передовые отечественные разработки в области коммуникаций, а также богатый опыт зарубежных исследователей требуют адаптации к практической деятельности предприятия.

В условиях усиления конкурентного давления, в особенности увеличения значимости неценовых факторов конкуренции, предприятию, чтобы успешно конкурировать, недостаточно создать доступный для целевых потребителей и удовлетворяющий их потребности продукт. Предприятие должно особое внимание уделять качеству своей коммуникационной политики. Это доказывает необходимость разработки схемы полного использования потенциала доступного коммуникационного инструментария, представляющего собой совокупность как инструментов, используемых для создания методических основ коммуникационной политики (закономерности, эффекты, принципы и правила осуществления коммуникационной политики, модели и алгоритмы), так и инструментов, используемых при ее реализации (средства коммуникации).

Решение данной проблемы может быть найдено путем инноваций в области коммуникаций, которые базируются на новых информационных технологиях и системах телекоммуникаций. Назовем их коммуникативными инновациями, а процесс, связанный с нововведениями в данной области, будем называть коммуникативным инновационным процессом. Чтобы дать определение новым понятиям, рассмотрим такие категории, как коммуникация, инновация, инновационный процесс.

Коммуникацией традиционно принято называть обмен значениями (информацией) между индивидами через посредство общей системы символов (знаков), языковых знаков, в частности.

Виды коммуникации выделяются по составу коммуникантов:

- межличностная коммуникация, как правило, связана с идеальной моделью коммуникации и во многом первична, в ней участвуют двое коммуникантов;
- групповая коммуникация: внутри группы, между группами, индивид – группа;

В самом общем виде модель простой или межличностной коммуникации состоит из следующих основных элементов: коммуникатор (кто?; передающий сообщение),

сообщение (что?; содержание послания в знаковой либо иной форме) и реципиент (кому?; адресат, принимающий сообщение).

Модель групповой коммуникации отличается от межличностной наличием канала сообщения – средства массовой коммуникации (печать, радио, телевидение, кино, звуко-, видеозапись, локальные и глобальные системы связи и др. Кроме того, коммуникатор и реципиенты здесь разделены в пространстве, а если сообщение передается в записи, то и во времени передачи и приема информации.

Любая коммуникация предполагает обмен сигналами между передатчиком (коммуникатор) и приемником (целевая аудитория) с применением системы кодирования-декодирования для записи и интерпретации сигналов. Между передатчиком и приемником находятся шесть элементов системы коммуникации:

- кодирование (преобразование идей в символы, изображения, формы, звуки и т.п.);
- сообщение (совокупность символов, направляемых передатчиком);
- каналы передачи – средства, посредством которых сигнал передается от передатчика к приемнику;
- декодирование – процесс, позволяющий приемнику придавать смысл символам, поступившим от передатчика;
- отклик – совокупная реакция приемника после ознакомления с сообщением;
- обратная связь – часть отклика (реакции) приемника, поступающая передатчику.

Под инновацией будем понимать конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, а инновационный процесс будем рассматривать как деятельность, направленную на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки.

Таким образом, коммуникативная инновация – это конечный результат коммуникативной инновационной деятельности, которая реализуется в виде нового или усовершенствованного информационного продукта на базе информационных технологий, представленного на рынке, нового или усовершенствованного процесса передачи информации на базе компьютерных технологий и систем телекоммуникаций, используемого в практической деятельности.

В то же время коммуникативный инновационный процесс будем рассматривать как деятельность, направленную на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный информационный продукт на основе информационных технологий, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный процесс передачи информации на базе компьютерных технологий и систем телекоммуникаций, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки.

В условиях становления информационного общества роль коммуникативных инноваций как в сфере материального производства, так и в сфере услуг, в частности в образовании, трудно переоценить.

Все возрастающая роль знаний, информации в общественном развитии отразилась в концепции информационного общества, согласно которой основным фактором общественного развития признается создание и использование индустрии информации. При этом знание занимает ключевые позиции в экономическом развитии и превращается в основной источник стоимости в постиндустриальном информационном

обществе, что радикальным образом изменяет место образования в структуре общественной жизни, а также соотношение таких ее сфер как образование и экономика.

Бурное развитие сферы образования, которое можно характеризовать как образовательный взрыв, сопровождалось и обострением различных проблем в этой сфере, которое уже в 60-х годах XX века было осмыслено как мировой кризис образования, т.е. кризисное состояние образовательной системы в целом, находившее свое проявление в обострении проблем доступа к образованию, в частности, проблем равенства этого доступа, в углублении проблем качества и релевантности образования, производительности и эффективности этой системы, обострении проблем ее управления и финансирования.

Идеи и концепции непрерывного (в течение всей жизни) образования определяют стратегическую линию выхода из кризиса и развития образования, реализация которой – долгосрочный процесс, требующий кардинальный изменений всей сферы образования, предпосылки для которых сформировались в 80-х годах. Во-первых, это связано в значительной степени с процессами информатизации общественной жизни в целом и образования в частности. Во-вторых, в сфере образования в ходе становления и развития рыночных отношений стали формироваться новые экономические механизмы. Эти два фактора – развитие новых информационных технологий, систем телекоммуникаций и становление рыночных отношений в сфере образования, действуя в тесной взаимосвязи, определили возможности практической реализации идей и концепций новой образовательной системы, становление и развитие которой, по мнению автора, следует связывать с коммуникативными инновациями в данной сфере.

Во многих странах Западной Европы, США, Японии, а в последние годы и в России разработаны государственные программы развития образования на базе применения современных компьютерных и телекоммуникационных технологий. Эти программы предусматривают использование новых сетевых компьютерных технологий в учебном процессе, соответствующую подготовку преподавателей, разработку программного обеспечения, удовлетворяющего требованиям к качеству учебного материала с технологической и педагогической точек зрения. Будем данные процессы рассматривать как коммуникативные инновации в образовательной системе, что открывает новые возможности для решения задач в сфере развития и управления современной образовательной системой.

Данная характеристика возникающей новой системы образования выявляет чрезвычайную сложность и противоречивость процессов его становления и развития. Их ход во многом зависит от того, насколько эффективные методы будут применяться в управлении коммуникативными инновационными процессами в этой области.

Анализ развития системы высшего образования показывает, что под влиянием коммуникативных инноваций в условиях развития рынка в сфере образования формируется новая модель вуза. В ней объединены традиционное образование и несколько типов институциональных форм (организационных структур) дистанционного образования.

В настоящее время можно выделить такие его новые формы, как подразделения дистанционного образования в традиционных вузах и открытых университетах, консорциумы университетов, телеуниверситеты, виртуальные классы, виртуальные университеты. Каждая из перечисленных форм определяется соответствующим масштабом коммуникативной инновационной деятельности.

Традиционные вузы, являясь образовательными центрами, в которых сосредоточены ведущие специалисты, обладают значительным потенциалом для того, чтобы стать центрами по разработке современных дистанционных курсов. В основе этого – развитие в традиционных вузах специальных подразделений дистанционного образования. Такие подразделения дистанционного образования могут, во-первых,

разрабатывать и доставлять дистанционные курсы в рамках своего вуза, особенно когда здания (корпуса) вуза расположены на значительном расстоянии или имеются филиалы в разных городах; во-вторых, разрабатывать дистанционные курсы для рынка образовательных услуг.

Подразделения дистанционного образования традиционных вузов меняют структуру, функции, способы деятельности традиционного вуза, а также являются основой утверждения вышеперечисленных новых форм высшего образования, становясь при этом важным элементом новой модели вуза. Именно с формированием новых институциональных форм высшего образования во многом связано развитие рынка образовательных услуг.

Исходной характеристикой таких элементов новой модели высшего образования, как дистанционные и открытые университеты, является то, что они развиваются, опираясь на модель заочного образования, модернизируя ее на базе использования в образовательном процессе современных компьютерных и телекоммуникационных технологий. В основе этой новой формы организации образования лежит принцип открытости, который применительно к высшему образованию означает:

- открытое поступление в высшее учебное заведение, т.е. отказ от любых условий и требований для зачисления, кроме одного – достижения возраста 18 лет;
- открытое планирование обучения, т.е. свобода составления индивидуальной программы обучения, путем выбора из системы курсов;
- свобода в выборе времени и темпов обучения, т.е. прием студентов в вуз в течение всего года и отсутствие фиксированных сроков обучения;
- свобода в выборе места обучения: учебный процесс организован таким образом, что студенты в течение основной части учебного времени могут самостоятельно выбирать, где обучаться.

Использование дистанционных технологий позволяет реализовать принцип открытости наиболее полно.

Важной новой институциональной моделью университетского образования, которая стала развиваться в последние годы, является консорциум университетов, который представляет собой коммерческое предприятие, оказывающее коммуникационные и административные услуги по предоставлению учебных курсов, разработанных входящими в консорциум традиционными университетами для дистанционного обучения на базе разнообразных образовательных технологий. Таким образом, консорциум университетов объединяет и координирует деятельность нескольких университетов на основе современных информационных технологий. Можно сказать, что консорциум университетов осуществляет брокерскую связь между студентами и традиционными университетами для дистанционного обучения.

Здесь важно отметить то, что консорциум университетов дает возможность получить степени и сертификаты тех университетов, которые входят в консорциум

На объединении ресурсов традиционных вузов основана еще одна новая институциональная форма высшего образования – телеуниверситет. Здесь объединение является более существенным, чем в случае консорциума университетов. Телеуниверситет предполагает совместную работу ряда независимых вузов по интегрированным учебным планам. Телеуниверситет сам разрабатывает и доставляет курсы, присуждает степени, выдает дипломы и сертификаты, привлекая профессорско-преподавательский состав, используя аудитории и другие ресурсы традиционных вузов.

В 90-х годах получила развитие и такая новая организационная форма современного образования, как виртуальные классы и виртуальные университеты. В этой образовательной модели полностью реализуются те потенциальные возможности перестройки системы образования, которые имеют технологии телеконференций,

используемые в учебных целях. Эти технологии позволяют группам учащихся и отдельным обучаемым общаться с преподавателями и между собой, находясь на любом расстоянии друг от друга. При этом используемые современные средства коммуникации дополняются компьютерными обучающими программами типа мультимедиа, которые замещают используемые ранее печатные тексты, аудио- и видеокассеты, в результате чего обучаемый получает учебную информацию из многих источников. Существенным в этой модели образования является то, что обучение осуществляется не только на расстоянии, но независимо от какого либо реального учреждения.

Следует заметить, что такая модель еще не реализована полностью, поскольку здесь приходится сталкиваться с существенными трудностями, в частности с проблемой получения общественного признания и права выдавать дипломы и сертификаты, присваивать соответствующие степени, т.е. существует проблема аккредитации виртуального университета.

Сложная структура любого инновационного процесса, коммуникативного инновационного процесса в высшей школе, в частности, определяет и сложную структуру системы управления этим процессом. Управление таким процессом должно осуществляться комплексно: сверху вниз, реализуя при этом общие принципы и требования применительно к единой централизованной системе управления, и снизу вверх, реализуя особенности общих принципов и требований применительно к конкретному процессу, увязывая при этом показатели и методы оценки планирования и стимулирования. Такое представление процесса управления инновациями в образовании позволяет рассматривать с позиций методологии системного анализа проблему выбора из возможных проектных решений.

Существенные особенности механизма управления коммуникативным инновационным процессом в вузе определяются тем, что он имеет сложную структуру. Основными подсистемами такого процесса являются: методологическая, педагогическая, технологическая, экономическая. Все эти подсистемы находятся в сложнейшем взаимодействии как между собой, так и с другими сферами общественной жизни.

Развитие компьютерных и телекоммуникационных технологий – один из ведущих факторов коммуникативных инноваций в образовательной системе. В то же время опыт развития образования, основанного на новых информационных технологиях, показывает, что случайное использование технологий в учебном процессе не может быть достаточно эффективным. Выбор технологий следует осуществлять путем регулирования связей между используемыми технологиями и процессом обучения, прежде всего между технологической и педагогической подсистемами образовательной системы. При этом следует учитывать и то, какая из технологий при условии достижения целей обучения будет требовать меньше финансовых затрат, какая из них лучше вписывается в организационную структуру учебного процесса.

На сегодняшний день проблема выбора технологий обостряется в связи с тем, что арсенал технологических средств современного образования достаточно многообразен и быстро расширяется.

В настоящее время основными типами технологий, которые используются в современном образовании, являются следующие: печатные материалы; аудиокассеты, видеокассеты и видеодиски; телефон; радио и телевидение; компьютерные обучающие программы; WWW; телеконференции (аудиоконференции, аудиографические конференции, видеоконференции, компьютерные конференции).

Всю совокупность педагогических инноваций, реализуемых в методах преподавания и обучения на базе современных компьютерных и телекоммуникационных технологий, условно можно разбить на четыре группы по типу

коммуникации между обучаемым и преподавателем: метод самообучения; педагогические методы "один – одному"; преподавание "один – многим"; обучение на базе коммуникации "многие – многим".

Педагогические методы "один – одному", т.е. методы индивидуализированного преподавания и обучения, для которых характерны взаимоотношения одного обучаемого с преподавателем, получили развитие в современном образовании не только на основе непосредственного контакта, но, прежде всего, на основе таких технологий, как телефон, голосовая почта, электронная почта.

В основе методов "один – многим" лежит представление преподавателем учебного материала для обучаемых, которые не играют активную роль в коммуникациях, но на базе современных информационных технологий эти методы получают новое развитие. Так, например, лекции, свойственные традиционному образованию, а также записанные на аудио- и видеокассеты, читаемые по радио и телевидению, дополняются в современном образовательном процессе электронными лекциями, т.е. лекционным материалом, распространяемым по компьютерным сетям.

Значение методов "многие – многим" и интенсивность их использования с развитием обучающих телекоммуникационных технологий существенно возрастает. Важным источником получения знаний становятся интерактивные взаимодействия не только между преподавателем и обучающимися, но и между самими обучающимися.

Исходя из приведенного выше анализа содержания инновационной педагогической деятельности в образовательной системе, основанной на новых информационных технологиях, можно предложить следующие основные специализации преподавателей в этой системе:

- специалист по разработке курсов, т.е. дизайнер курсов;
- консультант по методам обучения или фасилитейтор, который помогает обучаемым найти и реализовать свою образовательную траекторию в разработанном учебном материале;
- тьютор, т.е. специалист по интерактивному предоставлению учебных курсов, взаимодействиям с обучаемыми в ходе изучения материалов курса;
- специалист по методам контроля за результатами обучения, ответственный за организацию и проведение тестов, зачетов, экзаменов (в международном сообществе такого специалиста принято называть инвилигатором, от английского слова inviligate – следить за экзаменующимися во время экзамена).

Организационные инновации в общей концепции коммуникативного инновационного процесса в вузе связаны с регулирующей, коммуникативной деятельностью по установлению и поддержанию необходимых связей между различными элементами системы образования.

Организационные изменения в высших учебных заведениях, проводимые на базе использования в учебном процессе современных телематических систем, приводят к созданию новых образовательных структур. При этом не просто происходит смена технологической базы их функционирования, а в корне меняется институциональная сущность образовательных заведений, в результате чего появляются новые организационные формы учебных заведений. Становление таких новых форм учебных заведений можно рассматривать как развитие новых организационных моделей и структур на базе дистанционного образования.

В самом общем виде под дистанционным образованием следует понимать систематическое целенаправленное обучение, которое осуществляется на некотором расстоянии от места расположения преподавателя, при этом процесс преподавания и обучения часто могут быть разделены не только в пространстве, но и во времени. Контакт между преподавателем и обучаемым в этом случае осуществляется с помощью искусственных средств коммуникации, которые служат как для передачи информации,

так и для взаимодействия в ходе учебного процесса. Использование искусственных средств как основы коммуникации между преподавателем и обучаемым является первой и наиболее очевидной характеристикой, которая отличает дистанционное образование от других типов образования.

Развитие дистанционного высшего образования принципиально меняет структуру высшего образования в целом, и в настоящее время можно говорить о переходе от классической системы высшего образования, основной структурной единицей которой является традиционный вуз, к новой системе высшего образования.

Инновации в технологиях, в педагогической практике, в организации учебного процесса только тогда могут привести к повышению эффективности образования, когда они сопровождаются соответствующими изменениями в экономической подсистеме образовательной системы.

Выделим в качестве наиболее существенных такие экономические инновации, как:

- новые механизмы государственного финансирования образования;
- диверсификация источников финансирования образования – привлечение в сферу образования внебюджетных средств;
- развитие студенческого самофинансирования;
- механизмы финансирования образования предприятиями;
- налоговое стимулирование инвестиций в сферу образования;
- новые механизмы оплаты труда; механизм экономии от масштаба образовательной деятельности.

Таким образом, коммуникативные инновации, которые следует считать стратегическими ориентирами развития современной образовательной системы, вносят радикальные изменения в образование, коренным образом меняя и организационную структуру образовательной системы, и процесс ее функционирования, что приводит к созданию новой образовательной системы, одной из основных характеристик которой является многообразие ее институциональных форм, т.е. образовательных учреждений, дающих высшее образование на основе новых возможностей, предъявляемых компьютерными и телекоммуникационными технологиями.

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОТРАСЛИ

О.В. Васюхин

Исходной проблемой в процессе управления инновационной деятельностью предприятия является обоснование возможных направлений развития (внедрения) в ту или иную отрасль народного хозяйства. Известно, что разные отрасли сильно различаются по множеству параметров, а также по темпам изменений в пределах одного параметра во времени. Так, развитие научно-технического прогресса (НТП) в разных отраслях может колебаться от застойного состояния (обычно в старых, традиционных отраслях) до лавинообразного (чаще всего в новых или смежных отраслях). Необходимый размер дополнительных капитальных вложений при вхождении в данную отрасль может быть велик или незначителен. Продукт, производимый в недрах данной отрасли, может потребляться только на локальном рынке – местном, региональном, национальном рынках (например, папиросы "Беломорканал" или валенки потребляются только в России) или и на мировом. Отрасль производит стандартизированную продукцию (например, нефтедобыча и нефтепереработка) или высокодифференцированную продукцию (например, бытовая техника). Конкуренция в отрасли может характеризоваться разной интенсивностью, которая, в свою очередь, может определяться действиями разных конкурирующих сил. Наконец, спрос на продукцию отрасли может находиться в разных стадиях жизненного цикла.

Оценка ситуации в отрасли относится к разряду задач макроэкономического характера и поэтому в большинстве случаев выпадает из поля зрения большинства руководителей и собственников российских предприятий. Вместе с тем мировой опыт показывает, что без понимания ситуации в тех отраслях, в которых уже действует предприятие, и в тех, куда оно собирается вложить инвестиции (а инновации всегда предполагают инвестиции), руководители рискуют принять стратегический план развития, не соответствующий существующим условиям и не обеспечивающий предприятию конкурентных преимуществ.

Таким образом, при приятии решения о разворачивании инновационной деятельности с целью диверсификации хозяйственного портфеля принципиальным вопросом является оценка привлекательности той отрасли, в которую предприятие собирается вложить капитал. Такая оценка должна проводиться по трем направлениям:

1. привлекательность каждой отдельно взятой отрасли, претендующей на включение в хозяйственный портфель (набор претендентов осуществляется на этапе формулировки общекорпоративной стратегии и целиком зависит от ее выбора – или это вертикальная интеграция, или диверсификация в родственные отрасли, или диверсификация в неродственные отрасли);
2. привлекательность каждой из отраслей относительно всех других (ранжирование отраслей по степени привлекательности является предпосылкой для принятия решений о размещении инвестиционных ресурсов);
3. привлекательность всех отраслей как единой группы (так как любой хозяйствующий субъект стремится к достижению определенных стратегических и финансовых целей, то в формируемом хозяйственном портфеле должны быть отрасли, обеспечивающее их реализацию).

Предпосылки анализа привлекательности отрасли

При анализе привлекательности каждой отрасли необходимо провести исследования и оценить:

- экономические показатели, характеризующие отрасль;
- стратегическое положение отрасли как субъекта макросреды;

- действующее ограничители как отраслевого характера, так и общенормативные;
- экономические проблемы хозяйствующего субъекта при вхождении в данную отрасль;
- требования к системе управления для эффективной работы в данной отрасли.

Теоретической основой проведения подобных исследований является анализ жизненных циклов спроса в отраслях принятых к рассмотрению.

Типичный жизненный цикл спроса (рис. 1) представляет собой S-образную кривую, позиционируемую в координатах "объем продаж" (имеется в виду продукт характерный для данной отрасли) и "время".

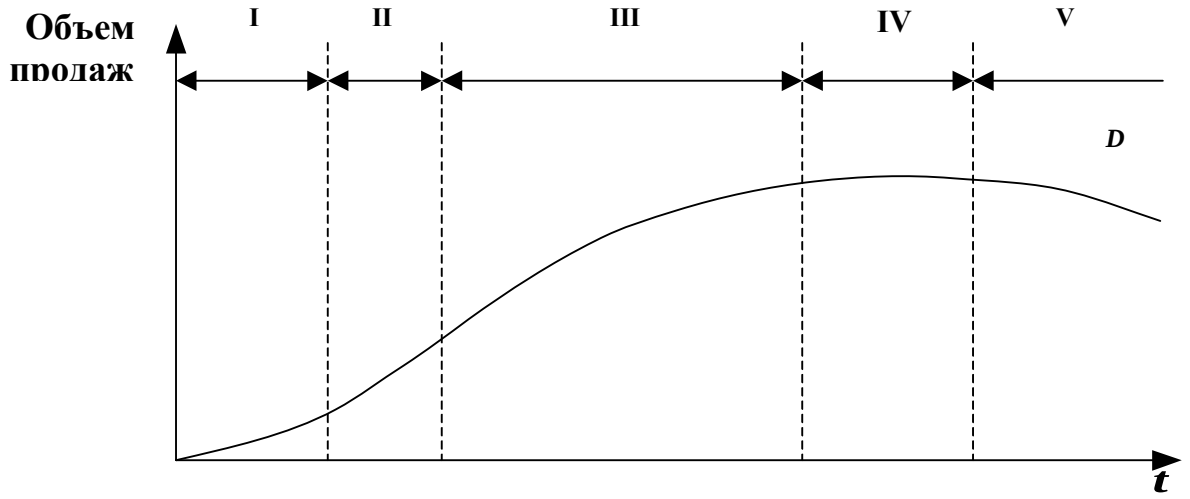

Рис. 1. Жизненный цикл спроса

Как видно из рис. 1, жизненный цикл можно разделить на несколько периодов (фаз):

1. зарождение – период становления отрасли, когда одно или несколько передовых предприятий создают "пионерный" товар и пытаются сформировать спрос, при этом конкурируя между собой за захват лидирующего положения;
2. ускоренный рост – период, когда сформированный в обществе спрос опережает предложение, лидирующие предприятия получают максимальную выгоду, но число конкурентов возрастает;
3. замедленный рост – появляются первые признаки насыщения спроса, мелкие конкуренты начинают постепенно уходить с этого рынка;
4. зрелость – насыщенность спроса достигнуто, в отрасли появляются избыточные мощности, на рынке остаются несколько крупных лидирующих предприятий;
5. затухание – снижение объема спроса, обусловленного макроэкономическими процессами, в том числе и влиянием НТП.

Главный вывод этого анализа состоит в том, что отрасль в принципе является привлекательной для освоения до тех пор, пока спрос не перейдет в фазу зрелости.

Помимо этого, анализ жизненного цикла спроса показывает общие подходы к определению эффективной стратегии. Так, в первой фазе спроса успех предприятия зависит в основном от своевременности вывода на рынок товара, способного удовлетворить ранее не удовлетворенную общественную потребность. Во второй фазе успеха добиваются те, кто способен предложить качественный товар (базовый их набор) по наиболее низкой цене. Для третей фазы стратегия успеха состоит в создании серий модифицированных товаров, отображающих всю полноту индивидуальных различий в удовлетворении данной потребности. Кроме того, начиная с этой фазы и на всех последующих, успешной стратегией является способность предприятий вывести

свой товар на новые рынки (например, интернационализация деятельности). Эти рассуждения проиллюстрированы графиком (рис. 2).

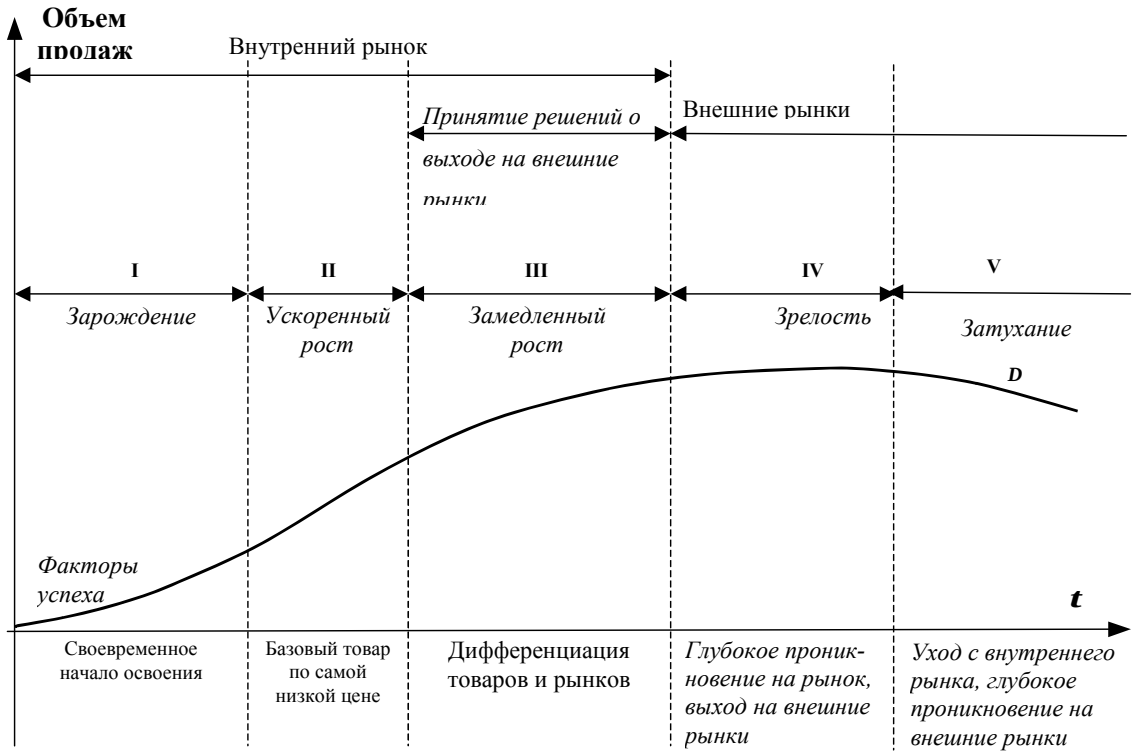

Рис. 2. Динамика стратегий конкуренции

Основываясь на общих представлениях о влиянии конкретной стадии жизненного цикла спроса на привлекательность отрасли, конкретизируем сформулированные ранее направления исследований.

Анализ экономических показателей, характеризующих отрасль

Поскольку отрасли сильно различаются по своему функциональному назначению, структуре, объему рынка, доходности, рентабельности и т.п., а любой хозяйствующий субъект – это, прежде всего, коммерческая организация, то исследование привлекательности отрасли следует начинать с анализа основных ее экономических характеристик. Параметры, которые следует изучить, чтобы определить экономическое положение отрасли, в основном стандартны и в той или иной мере отображают совокупность текущих и долгосрочных целей любого предприятия. К ним относятся:

- размер рынка – это один из важнейших показателей привлекательности, так как он определяет возможные масштабы деятельности, а значит, и объем доходов предприятия;
- темпы роста рынка (зависит от фазы жизненного цикла спроса) определяют долгосрочную перспективу доходности этого вида деятельности;
- эластичность спроса по цене, определяет возможности предприятия в области ценообразования;
- уровень прибыльности (средняя норма рентабельности) показывает эффективность вложения капитала;
- налоги, сборы, пошлины и т.п. определяют участие в распределении доходов и прибыли;

- количество покупателей и их финансовые возможности определяют размер и скорость денежных поступлений;
- уровень однородности продукции (являются ли продукты отрасли высокодифференцированными или стандартизованными), что определяет пределы и направленность инновационной деятельности;
- капиталоемкость отрасли определяет минимально допустимый объем инвестиций для организации эффективной деятельности;
- наукоемкость отрасли определяет, с одной стороны, необходимость использования постоянно развивающейся технологической базы, а с другой – необходимость проведения широкомасштабных НИОКР при создании новой продукции;
- трудоемкость отрасли определяет требования к количеству качеству рабочей силы;
- материалоемкость отрасли, определяет зависимость производителей от множества поставщиков материально-технических ресурсов;
- экономия на масштабах производства, определяет возможность воспользоваться преимуществами массового и крупно серийного производства.

Анализ стратегических показателей, характеризующих отрасль. Известно, что развитие любого предприятия предполагает достижение конкурентных преимуществ в каких-то областях или видах деятельности. При этом одна часть конкурентных преимуществ (например, завоевание положительного имиджа) создается усилиями и действиями самого предприятия, а другая определяется макроэкономическими условиями самой отрасли. Очевидно, что наличие последних характеризует отрасль как более привлекательную. К таким характеристикам можно отнести:

- масштабы конкуренции – определяет конкуренцию только среди предприятий-резидентов или подключение иностранных конкурентов;
- число конкурентов и их относительные размеры – характеризует тип рынка (монополистической конкуренции, олигополия, монополия);
- распределение долей рынка между основными конкурентами – определяет наличие (отсутствие) предприятий-лидеров, диктующих "правила игры" на данном рынке;
- реакция рынка на изменение качества продукции – определяет эффективность усилий производителя по улучшению характеристик товара;
- реакция рынка на изменение цены товара – определяет эффективность усилий производителя по снижению издержек производства, а значит, и цены;
- реакция рынка на расширение и улучшение номенклатуры продукции – определяет эффективность усилий производителя в области дифференциации и точного позиционирования товара;
- наличие (отсутствие) государственных (или иных аналогичных) программ поддержания и развития отрасли;
- наличие (отсутствие) налоговых льгот для производителей, работающих в данной отрасли;
- наличие (отсутствие) политического лоббирования на местном, региональном, федеральном уровнях управления.

Анализ экономических проблем хозяйствующего субъекта при вхождении в данную отрасль. Внедрение в раннее неизвестные сферы деятельности всегда влечет за собой изменение экономического положения предприятия. В зависимости от типа общекорпоративной стратегии эти изменения могут быть в принципе больше или меньше. Например, при осуществлении вертикальной интеграции (допустим, "вперед") предприятию-производителю необходимо будет создать (или купить) свою собственную распределительную сеть. При реализации стратегии диверсификации в родственные отрасли, вероятно, потребуется создание новой бизнес-единицы. Стратегия диверсификации в не родственные отрасли чаще всего требует только

достаточных финансовых ресурсов. Таким образом, политика инновационности всегда связана с необходимостью осуществления дополнительных затрат и/или перераспределения имеющихся у предприятия ресурсов.

Приведем обобщенный перечень экономических затрат предприятия при диверсификации хозяйственного портфеля:

- необходимость приобретения или создания новых технологий и ноу-хау определяется тем, насколько отличается отрасль, в которую диверсифицируется предприятие, от тех, в которых оно уже работает;
- необходимость сразу организовывать большое производство обычно связана с проявлением эффекта экономии на масштабах производства;
- необходимость крупномасштабных мероприятий по продвижению товара и предприятия на рынок чаще всего характерна для сформировавшихся по конъюнктуре рынков, где потребители имеют определенную приверженность к уже существующим товарным маркам;
- необходимость создания собственной сети поставщиков, которые в свою очередь могут выдвинуть жесткие условия партнерства для предприятий-новичков;
- необходимость создания каналов сбыта или обеспечения доступа к существующей распределительной сети связывается либо с дополнительными затратами, либо с более низкими, чем у существующих конкурентов, доходами из-за того, что придется "покупать" доступ и сбытовым каналам;
- необходимость больших капитальных вложений или просто свободных денежных средств, затрачиваемых одноразово на коротком временном отрезке.

Анализ требований к системе управления предприятием. Любые изменения в деятельности предприятия, связано ли это с внедрением в новые отрасли хозяйствования или с изменением размера бизнеса, обычно влекут за собой необходимость адаптации под новые условия системы управления предприятием. Чаще всего это касается структуры управления и системы внутренних отношений, но в отдельных случаях бывает необходимо полностью отказаться от существующей системы управления и перейти на качественно новую. Все это можно назвать управленческими издержками, к которым относятся:

- изменение производственной структуры предприятия, т.е. создание новых производственных подразделений, необходимых для изготовления нового продукта или его частей;
- изменение состава и структуры кадров, что, как правило, требует корректировки внутрипроизводственных отношений;
- изменение бизнес-процессов в связи с освоением новой деятельности, что, возможно, потребует иных методов управления входами и выходами не только вновь внедряемых бизнес-процессов, но уже и действующих;
- изменение состава и структуры внешних для предприятия входов (поставщики, подрядчики, разрешительные органы и т.п.) и выходов (распределительная сеть, контролирующие органы и т.п.);
- изменение системы внутрипроизводственного планирования, например, применение так называемого бизнес-планирования;
- изменение системы мотивации персонала, особенно для участников инновационного процесса, с целью его успешной реализации и внедрения;
- изменение системы внутреннего контроля, например, внедрение раздельного учета, контроля и анализа деятельности бизнес-единиц;
- изменение типа и модели организационной структуры, т.е. переход на более адаптированную к новым условиям предпринимательскую реакцию системы управления, которая потребует большей или меньшей структурной ее перестройки.

Анализ привлекательности каждой из отраслей относительно всех других

Такой анализ может проводиться различными методами. В частности, в последнее время широкое распространение получили так называемые "портфельные методы", достаточно хорошо представленные в классической литературе по стратегическому управлению. Однако большинство из них практически неприменимы, так как требуют большого объема информации макро- и микроэкономического характера, собранной на протяжении длительного отрезка времени (5–10 лет), что невозможно в российских условиях. Кроме того, портфельные методы дают, как правило, не количественные, а качественные оценки, что в большинстве случаев несовместимо с менталитетом российских управленцев. Представляется, что при решении поставленной задачи (ранжирование приоритетов отрасли) более правильно использовать метод, который бы совмещал в себе, с одной стороны, вполне понятные для российского менеджмента экономические (управленческие) процессы и соотношения, а с другой – современные подходы к решению стратегических проблем управления.

Известно, что в эпоху административно-командной системы управления основным инструментом менеджмента был план, эффективность (качество) которого всегда оценивалась по какому-либо критерию, например, по объему доходов. Тогда план, следуя которому организация получает максимум доходов, и есть самый лучший из всех альтернативных. Можно использовать более сложный подход, основанный, как минимум, на одновременном рассмотрении доходов и издержек. Он известен как анализ "стоимость–эффективность" и базируется на стремлении установить объем доходов на единицу ресурса. Далее из всех альтернативных планов выбирается тот, который имеет максимальную величину этого соотношения. Данный подход и техника его реализации хорошо известны российским управленцам. Однако, что называется, "в лоб" он неприменим для решения поставленной задачи – ранжирования отраслей по степени привлекательности. Очевидно, что в данном случае доход в прямом смысле этого слова не имеет смысла. Это, скорее, какие-то выгоды, которые, вероятно, могут иметь место при вхождении в ту или иную отрасль. То же самое можно сказать и об издержках – это те или иные проблемы, с которыми столкнется хозяйствующий субъект, если будет развивать данный вид деятельности. Кроме того, и выгоды, и проблемы могут иметь как количественные, так и качественные оценки, что не допускает применение аналитических методов.

Выходом из подобной ситуации является использование идеологии метода анализа иерархий (МАИ) в процессе анализа "стоимость–эффективность".

Суть МАИ состоит в декомпозиции исследуемой проблемы на совокупность все более простых составляющих. Затем применяется процедура численного выражения относительной степени (интенсивности) взаимодействия и влияния выделяемых частей проблемы. В общем случае метод анализа иерархий представляет собой систематическую процедуру для иерархического представления элементов, определяющих суть системы.

В качестве системы может выступать хозяйствующий субъект в целом, отдельные его подразделения, функциональные зоны (например, внутрифирменное планирование) или отдельные проблемы. Понятно, что анализ сравнительной привлекательности различных отраслей не есть система, однако это крупная проблема, которую следует решать с целью повышения эффективности общего управления.

Первым этапом МАИ является многоуровневая декомпозиция проблемы на все более мелкие составляющие, которые на самом нижнем уровне должны представлять собой неделимые элементы. Далее МАИ предусматривает процедуры синтеза множественных суждений, получение приоритетности критериев и нахождение альтернативных решений. Полученные таким образом значения являются оценками в шкале отношений и соответствуют так называемым жестким оценкам.

Таким образом, решение проблемы есть процесс поэтапного установления приоритетов, где на первом этапе выявляются наиболее важные элементы проблемы, на втором осуществляется оценка элементов, на третьем проводится синтез оценок и интерпретация полученного результата. Очень важно, что этот процесс может быть применен к последовательности нескольких иерархий. В этом случае результаты, полученные в одной из них, используются в качестве входных данных при изучении последующей.

Идеология МАИ базируется на соблюдении ряда принципов.

Принцип идентичности и декомпозиции предусматривает структурирование проблемы в виде иерархии или сети, что является первым этапом применения МАИ. Иерархия строится с вершины, где указывается сама проблема или, что то же самое, цель с точки зрения управления проблемой, далее через промежуточные уровни (критерии достижения цели) – к самому низкому уровню, который является набором альтернативных решений проблемы.

Существует несколько видов иерархий. Наиболее распространенные – это доминантные иерархии, которые представляют собой перевернутое дерево целей с основанием в вершине. Важным условием применения метода является то, что иерархия должна быть полной, когда каждый элемент заданного уровня функционирует как критерий для всех элементов нижестоящего уровня (см. рис. 3.). В противном случае иерархия неполная, и тогда результаты анализа трудно (а зачастую и невозможно) интерпретировать.

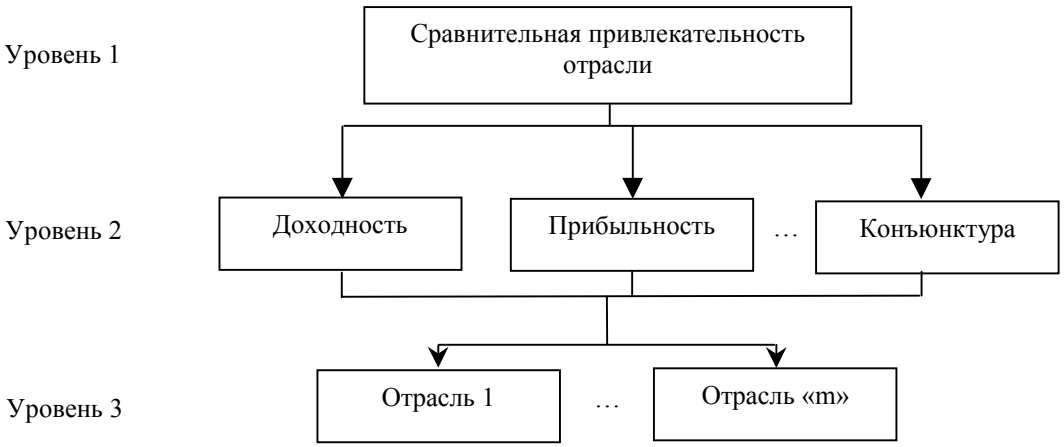

Рис. 3. Декомпозиция проблемы в иерархию

Принцип иерархической непрерывности требует, чтобы все элементы нижнего уровня иерархии были сравнимы попарно по отношению к элементам более высокого уровня и т.д. вплоть до вершины иерархии. При этом надо получить имеющие смысл ответы – например, насколько отрасль 1 лучше (хуже) отрасли «m» с точки зрения прибыльности бизнеса, насколько более (менее) значимы экономические приоритеты отрасли по сравнению со стратегическими, и т.п. Кроме того, соблюдение этого принципа помогает принимать решения в том случае, если есть сомнения относительно того, сколько и какие уровни должны быть введены в иерархию.

Принцип дискриминации и сравнительных суждений предусматривает необходимость установления числовых приоритетов для всех элементов иерархии, позволяющих установить парные сравнения, о которых говорилось ранее. Для этого, как правило, привлекаются эксперты, которые высказывают свое мнение (обычно в форме качественной характеристики – лучше, хуже, безразлично) о предпочтительности или равнозначности элементов иерархии. Затем с привлечением

специальных процедур и методов качественные суждения переводятся в количественные оценки.

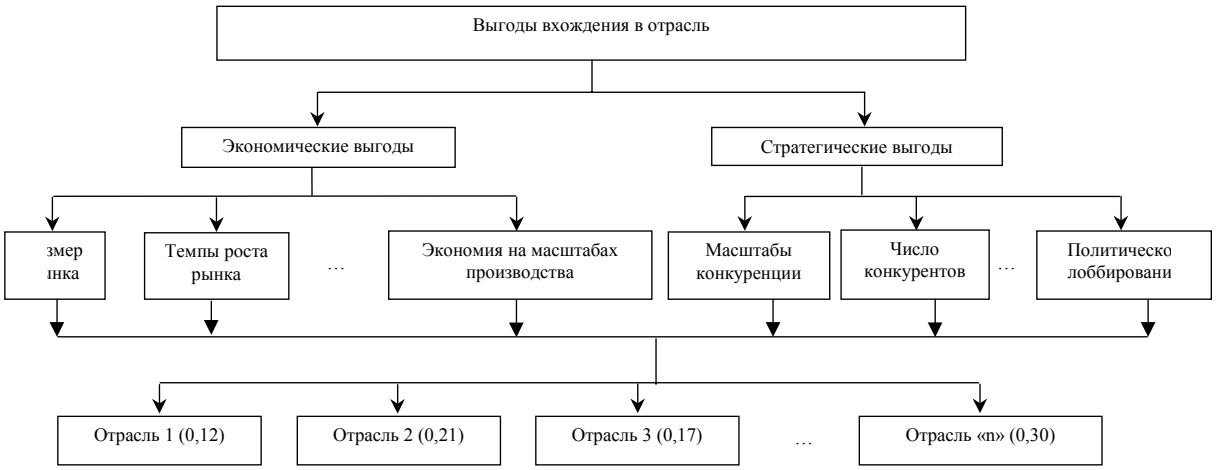

Рис. 4. Иерархия эффектов при вхождении в отрасль

Рис. 5. Иерархия стоимостей при вхождении в отрасль

Возвращаясь к решаемой задаче – ранжированию отраслей с точки зрения их привлекательности с помощью анализа "стоимость-эффективность", построенного на идеологии МАИ, – прежде всего, следует ввести два исходных допущения. Во-первых, в качестве "эффектов" (а на самом деле выгод) можно принять совокупность экономических и стратегических показателей, характеризующих отрасль (заметим, что номенклатура этих показателей для всех сравниваемых отраслей должна быть общей). Во-вторых, в качестве "стоимости" используются экономические проблемы и новые требования к системе управления при вхождении хозяйствующего субъекта в ту или иную отрасль. Далее строятся две иерархии: одна для эффектов, другая для стоимостей (пример таких иерархий представлен на рис. 4, 5), и с помощью одного из известных методов попарных сравнений рассчитываются количественные оценки для альтернативных решений. В результате будут получены два вектора приоритетов: эффектов и стоимостей. Попарное их сравнение (отношение) для каждой из альтернативных отраслей и даст возможность построить ранжированный ряд. В табл. 1. показан условный пример реализации этой процедуры с использованием исходных данных из иерархий на рис. 4 и 5.

Таблица 1

Расчет приоритетов отраслей

Отрасли / Показатели	Отрасль 1	Отрасль 2	Отрасль 3	…	Отрасль «n»
Эффекты	0,12	0,21	0,17		0,30
Стоимости	0,14	0,20	0,19		0,27
Приоритет (эффект/стоимость)	0,86	1,05	0,89		1,11

Вычисленные отношения эффектов к стоимости дают результат в пользу наибольшей привлекательности отрасли «n», а ранжированный их ряд представляет собой последовательность: отрасль «n», отрасль 2, отрасль 3, отрасль 1. Заметим, что в этом примере самая привлекательная отрасль имеет и самую высокую сравнительную оценку по стоимости. Это может означать, например, очень высокий входной барьер при вхождении в эту отрасль, или необходимость полного отступления от принципов диверсификации, или какие-то другие проблемы, с которыми столкнется хозяйствующий субъект. Таким образом, критерием ранжирования отраслей, безусловно, является их количественный приоритет, а ограничением при принятии решения может служить величина сравнительной оценки издержек.

Анализ привлекательности всех отраслей как единой группы

Такой анализ должен проводится не только относительно отраслей – претендентов на диверсификацию, но совместно с теми отраслями, в которых хозяйствующий субъект уже действует. Это объясняется тем, что сбалансированный хозяйственный портфель диверсифицированного предприятия должен содержать и перспективные виды деятельности (как правило, это новые отрасли), и бизнесы-доноры, обеспечивающие устойчивое финансовое положение (чаще всего, это отрасли, в которых предприятие уже работает). Кроме того, совместный анализ может выявить сравнительно неперспективные виды деятельности, от которых следует избавиться, а высвободившиеся ресурсы использовать для дальнейшего развития предприятия.

Итогом проведенного исследования является осознанный выбор отраслей, в которые целесообразно диверсифицировать деятельность данного хозяйствующего субъекта с учетом выбранной миссии, поставленных целей и в рамках принятой обще корпоративной стратегии. Иными словами, это как раз те отрасли, в которых данному предприятию следует проявлять инновационную активность.

КОНЦЕПЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ

А.А. Гусева

Начиная со второй половины XX столетия, во всем мире усиленно развиваются тенденции инновационности хозяйственной деятельности. Одной из первопричин инновационности многие эксперты указывают необходимость диверсификации хозяйственного портфеля предприятия. В связи с этим инновационные процессы требует особого внимания с точки зрения управления.

В общем случае термин "инновация" означает внедрение или вложение средств в новую технику, технологию, новые формы организации труда и управления, охватывающие не только отдельное предприятие, но и их совокупность, отрасль. Отсюда инновационный процесс – это процесс преобразования научного знания в инновацию, т.е. последовательная цепь событий, в ходе которых инновация вызревает от идеи до конкретного продукта, технологии или услуги и распространяется при практическом использовании. В ходе инновационного процесса создается инновационная продукция – результат внедрения продуктовых инноваций, новые (вновь внедренные) или подвергшиеся усовершенствованию продукты труда, а также те, производство которых основано на новых или значительно усовершенствованных технологических, производственных и т.п. методах.

Таким образом, инновационная деятельность рассматривается как способ увеличения объемов продаж за счет:

- организации производства новых видов продукции (их модификаций);
- совершенствования технологии (что также изменяет качественные параметры продукции);
- внедрения научных исследований и разработок в практику достижения конечных результатов деятельности предприятия.

Безусловно, инновации в различных отраслях экономики или направленные на удовлетворение качественно разнородных потребностей могут иметь функциональную, технологическую, конструктивную, элементную и т.п. несовместимость. Поэтому с точки зрения классической теории организации инновационная деятельность имеет ряд негативных свойств:

- усложняет состав и структуру потребляемых средств производства (разнообразит состав основных фондов и оборотных средств);
- усложняет профессиональную и квалификационную структуру персонала;
- усложняет организационную и производственную структуру предприятия;
- усложняет структуру рынка предприятия как в той его части, где оно выступает в качестве продавца, так и в той его части, где оно выступает в качестве покупателя;
- усложняет структуру затрат и доходов предприятия (общие затраты, как правило, растут, а поведение доходов неопределенно);
- усложняет ведение бухгалтерского учета и анализ финансовых результатов разных видов деятельности.

Очевидно, что инновационность в силу своей специфики привносит определенные особенности и в систему управления предприятием, в частности, она должна отображаться в процессах стратегического планирования.

Существует, как минимум, два подхода к планированию и организации инновационной деятельности.

Первый (назовем его традиционным) подход предполагает, что инновационный продукт зарождается внутри организации в процессе научных исследований и опытно-конструкторских разработок (НИОКР). При этом делается предположение, что разработчики априори знают, что будущий продукт найдет своего потребителя. Далее

по результатам НИОКР и после соответствующих экспертиз организуется производство нового продукта либо в виде опытной партии и либо в объемах обеспечивающих определенную эффективность производства. Затем новый продукт попадает в сферу обращения, где и проходит рыночное тестирование.

Отсюда следует, что традиционному подходу присущ однонаправленный вектор "сфера производства – сфера обращения". Другими словами, сначала создается и изготавливается продукт, а затем делается попытка его продать, т.е. превратить продукт в товар. В качестве обратной связи в схеме существуют два внутренних контура (первый – в сфере производства, второй – в сфере обращения) и один внешний.

Первый внутренний контур определяет ответную реакцию производства на инновации, зародившиеся в недрах НИОКР. При этом внутренний потенциал производства часто служит ограничением для сферы разработок и процессов подготовки производства, так как его изменение (если этого требует освоение инновационного продукта) часто связано с большими дополнительными затратами, внедрением новых технологий, привлечением дополнительного персонала и т.п., а отдача от таких реорганизаций не очевидна. Поэтому инновационный продукт по замыслу создается в подразделениях НИОКР, а в реальном исполнении корректируется в соответствии с возможностями действующего производства.

Второй внутренний контур характеризует ответную реакцию потенциальных покупателей на появление нового товара. Заметим, что в большинстве случаев при традиционном подходе покупатель ассоциирует предлагаемый товар не с производителем, а с продавцом. Поэтому стимулирование продаж осуществляется прежде всего (и чаще всего) торгующими организациями посредством рекламы и, возможно, манипулированием ценами. Однако использование последнего инструмента (цены) имеет определенные рамки. С одной стороны, цена не может быть ниже базовой плюс торговые скидки (надбавки), а с другой – цена не может быть выше покупательной способности потребителей.

Внешний контур обратной связи регулирует отношения сферы обращения и сферы производства. При этом требования торгующих организаций к производителю могут носить разный характер, например:

- изменение объемов производства (увеличение, сокращение, частичная или полная остановка производства товара);
- организация послепродажного обслуживания (особенно, если это связано с использованием производственных мощностей, например, изготовление запасных частей);
- улучшение качества товара в случае большого количества "отказов" со стороны покупателей;
- создание и производство модификаций исходного варианта нового товара;
- изменение базовой цены товара и др.

Следует заметить, что эффективность такого рода обратной связи достаточно низка с точки зрения адекватности, а самое главное – скорости ответной реакции.

Представленная схема традиционного подхода к процессам создания инновационного продукта характерна для эпохи товарного дефицита, когда потребитель в большинстве своем не предъявляет особых требований к качеству, функциональным и техническим характеристикам или оформлению продукта. Этот подход также возможен в случае насыщенного, но монополизированного рынка, когда осуществляется диктат одного или ограниченного числа производителей.

Сегодня стало очевидным, что традиционный подход к инновационной деятельности не срабатывает в таких экономических системах, которые основаны на конкуренции, имеют достаточно насыщенный рынок, когда потребителю предлагается широкий выбор товаров. В этих условиях инновационная деятельность должна

основываться на учете частных запросов отдельных групп потребителей, на их индивидуальных представлениях о способах удовлетворения своих потребностей, на тех критериях, которые определяют, в конечном итоге, покупательский выбор. Учет отмеченных факторов в процессе организации инновационной деятельности определяет необходимость обоснования второго подхода – назовем его стратегическим.

Отличительная сущность стратегического подхода заключается в том, что инновационная деятельность сначала планируется, основываясь на результатах исследования рынка, затем реализуется в сфере производства, и только потом инновационный продукт (новый товар) передается в сферу обращения.

Исходным пунктом (или первой фазой) стратегического подхода является планирование. При этом сама идеология планирования исходит не из того, что мы способны создать и произвести, а из того, какие инновации, укладывающиеся в общекорпоративную стратегию предприятия, необходимы в пределах провозглашенной миссии для достижения поставленных стратегических и экономических целей организации. Таким образом, миссия, цели и общекорпоративная стратегия являются формальными ограничителями инновационной деятельности хозяйствующего субъекта.

С учетом отмеченных ограничений в сфере планирования осуществляется стратегический маркетинг. Он призван решить три основные задачи.

Во-первых, следует определиться, что конкретно может являться объектом инновационной деятельности. Другими словами, необходимо уточнить, какую потребность и какими способами организация собирается удовлетворять (заметим, что это решение должно коррелировать с действующей миссией).

Во-вторых, маркетологи должны сегментировать рынок и, если это удается, выбрать те сегменты, на которые будет ориентироваться в своей работе предприятие.

В-третьих, необходимо позиционировать будущий товар, т.е. определить конкретные действия по разработке предложения данного хозяйствующего субъекта и его имиджа, направленные на то, чтобы занять обособленное благоприятное положение в сознании выбранной целевой группы потребителей. Заметим, что позиционирование крайне необходимо в том случае, когда объектом инновационной деятельности является создание товара-аналога.

Таким образом, результатом решения задач первой фазы стратегического планирования является точное определение того, что должно быть объектом инноваций, для кого этот объект предназначен и какие у него должны быть отличительные особенности по сравнению с аналогичными предложениями.

Вторая фаза – уровень создания товара – в основном решает те же задачи, что и в традиционном подходе, однако имеет и определенные особенности. Прежде всего, разработке подлежит не только новый товар, но и, при необходимости, целая товарная линия (совокупность модификаций базового товара), отображающая все варианты удовлетворения потребности, установленные в процессе стратегического маркетинга, а также комплекс услуг, сопровождающий предложение товара. Кроме того, производство должно точно исполнить требования маркетологов и разработчиков при изготовлении продукта. Следовательно, не разработка подстраивается под возможности производства, а наоборот, последнее модернизируется, если это необходимо. При таком подходе внутреннего контура обратной связи, характерного для традиционного подхода, не существует. И последнее: базовая цена товара опять же ориентируется не на затраты производителя, а на возможности выбранного сегмента рынка.

Третья фаза – уровень распределения товара – включает в себя весь спектр маркетинговых действий, связанных с эффективным доведением нового товара до потребителя. При этом особое внимание следует уделять мероприятиям, направленным

на стимулирование сбыта (это не только дифференциация цен) и на отслеживание ответной реакции потребителей.

Заметим, что при стратегическом подходе к инновационной деятельности имеется только один контур обратной связи – внешний. Он несет информацию о степени удовлетворения новым товаром, на основе которой могут потребоваться дополнительные, более углубленные маркетинговые исследования и/или совершенствование предлагаемого товара. Внутренние же контуры, характерные для традиционного подхода, реализуются логикой и последовательностью решения задач в каждой фазе стратегического подхода.

Таким образом, эффективность инновационной деятельности в целях диверсификации бизнеса должна базироваться на трех группах стратегических решений.

Первая группа – выбор привлекательной сферы инновационной деятельности. Такой выбор осуществляется в ходе стратегического сегментирования рынка. В общем случае это процесс анализа рыночного окружения хозяйствующего субъекта, результатом которого является обоснование сфер деятельности (создания инновационного продукта), привлекательных с точки зрения роста (объемов продаж), финансовой результативности (прибыльности, рентабельности) и надежности в будущем (низкий уровень нестабильности внешних условий).

Методической основой стратегического сегментирования рынков является теория жизненных циклов. Техника анализа спроса и обоснование привлекательных сфер деятельности хорошо представлены в работах И. Ансоффа. Он убедительно доказал, что первопричиной любой инновационной деятельности является общественный спрос и, в частности, конкретная фаза жизненного цикла спроса. Однако один и тот же общественный спрос поддерживается сменяющимися (качественно более эффективными) технологиями. В свою очередь, в рамках одной технологии происходит модификация товаров от базового (первого) до наиболее совершенного.

Таким образом, исходным результатом стратегического сегментирования рынка является выделение так называемых стратегических зон хозяйствования (СЗХ), которые представляют собой конкретный товар, изготавливаемый по определенной технологии, на который имеется спрос, т.е. известны потребители этого товара.

Основываясь на данном определении, СЗХ и есть не что иное, как объект инновационной деятельности (ОИД), в том случае, если он безусловно удовлетворяет тем ограничениям, которые были отмечены при описании стратегического подхода. Кроме того, учитывая целевую направленность стратегии диверсификации деятельности и рынков, инновационный продукт должен быть привлекателен по ряду параметров:

- по потенциалу роста рынка (выбранных сегментов), на который ориентирован инновационный продукт;
- по потенциалу рентабельности в данной отрасли народного хозяйства (в данном бизнесе);
- по обеспечению большей гибкости хозяйственного портфеля предприятия;
- по способности достижения синергетических эффектов совместно с уже задействованными видами деятельности.

В целом первая группа стратегических решений характеризует ОИД с точки зрения его привлекательности относительно внутренних интересов и особенностей данного хозяйствующего субъекта.

Основополагающим (глобальным) принципом принятия решений о разворачивании инновационной деятельности в каком-либо направлении в российских условиях (особенно для крупных и средних "старых" предприятий) является минимум изменений во всех аспектах функционирования хозяйствующего субъекта при

сохранении его миссии, провозглашенных целей и общей стратегии. На практике этот принцип реализуется через следующие локальные принципы.

- Технологический принцип – максимальное использование существующих технологических возможностей: опора на наличную технологическую базу и структуру основных фондов, увеличение степени их загрузки, обеспечение гибкости технологического процесса и возможности наращивания имеющегося технического и технологического потенциала.
- Организационный принцип – минимальные организационные изменения существующей организационной, в том числе производственной, структуры хозяйствующего субъекта. Наиболее эффективно этот принцип реализуется при наличии автономных организационных модулей – продуктовых подразделений, что определяет достаточно высокий уровень адаптации структуры к динамично изменяющимся внешним условиям.
- Рыночный принцип – минимальные изменения в структуре поставщиков и максимальное сохранение клиентуры, что обеспечивает более высокий уровень надежности функционирования хозяйствующего субъекта, минимизируется риск непоставок и неплатежей и т.п., тем самым обеспечивается выполнение договорных обязательств. Реализация этого принципа возможна только на основе регулярных маркетинговых исследований.
- Принцип обратной корреляции – формирование такого набора товаров (услуг, работ), колебания спроса на которые находятся в обратной зависимости: период снижения объема продаж одних товаров перекрывается увеличением объема продаж по другим. Это существенно снижает предпринимательский риск.

Как бы ни была привлекательна та или иная сфера инновационной деятельности, для нее необходимо разработать конкретную рыночную стратегию, которая представляет собой детальный всесторонний комплексный план, предназначенный для достижения цели. При этом в формулировке стратегии необходимо выделить две составляющие:

- внешнюю стратегию, т.е. совокупность действий, направленных на завоевание (укрепление) конкурентных позиций хозяйствующего субъекта в выбранном виде деятельности;
- внутреннюю стратегию, т.е. совокупность действий хозяйствующего субъекта по созданию, производству и распределению инновационного продукта.

При таком подходе внешняя стратегия должна вырабатываться, прежде всего, на основе информации об окружающей среде данного хозяйствующего субъекта (безусловно, относительно инновационного продукта). Зная, какие элементы окружающей среды наиболее активны (сильно воздействуют на хозяйствующий субъект) и какова направленность их воздействий (благотворная или негативная), можно и выработать комплекс конкретных мероприятий, и определить время их осуществления.

Внутренняя стратегия определяется совокупностью доступных для хозяйствующего субъекта ресурсов. При этом в данном контексте под ресурсами могут пониматься и материально-технические ресурсы, и творческий потенциал трудового коллектива, и структурные возможности хозяйствующего субъекта, и многое другое. Зная, какие именно ресурсы имеются в распоряжении хозяйствующего субъекта и/или могут быть привлечены извне по разумной цене, следует выработать стратегию инновационного процесса и определить, кто ее будет реализовывать.

Отсюда вторая группа стратегических решений, обеспечивающих эффективность инновационной деятельности в целях диверсификации бизнеса – это диагностика и анализ окружающей среды хозяйствующего субъекта, а главное – ее изменения в связи с этой деятельностью.

Прежде всего необходимо обосновать и классифицировать факторы и элементы внешней среды для того, чтобы выделить те из них, которые поддаются не просто описанию и анализу, но и управлению со стороны хозяйствующего субъекта.

Заметим, что по этому поводу в научной литературе нет единого мнения. Разные авторы вводят специфичные названия, определения и состав внешней среды бизнеса. Так, в работах Ф. Котлера вводится понятие окружающей (маркетинговой) среды бизнеса, которая в свою очередь делится на макросреду и микросреду. К макросреде относят те факторы, которые опосредованно влияют на деятельность хозяйствующего субъекта и не поддаются управлению с его стороны (например, демографическая среда, экономическая среда, технологическая среда и др.). К микросреде относят реально действующие субъекты и силы, которые своими действиями (бездействием) непосредственно влияют на конечные результаты деятельности хозяйствующего субъекта (например, конкуренты, покупатели и т.п.). Известны предложения среду любой организации (имеется в виду хозяйствующего субъекта) определять как совокупность трех сфер – внутренней, рабочей и общей среды. При этом внутренняя среда состоит из таких элементов, как производство, финансы, маркетинг, управление персоналом, организационная структура. Рабочая среда включает тех участников рынка, с которыми у хозяйствующего субъекта есть прямые отношения (здесь прямая аналогия с вышеуказанной микросредой). Общая среда – это элементы, которые не связаны с хозяйствующим субъектом напрямую, но оказывают влияние на формирование общей атмосферы бизнеса (аналогия с макросредой).

В целом можно согласиться с любым из вышеназванных определений и общим разграничением окружающей среды бизнеса. Важно другое. Для целей стратегического управления инновационной деятельности хозяйствующего субъекта, прежде всего, требуется:

- достаточно точно определить состав элементов прямого воздействия;
- обосновать метод диагностики и ее анализа внешней среды;
- разработать механизм перевода ее элементов в новое состояние.

Третья группа стратегических решений, определяющих эффективность инвестиционной деятельности хозяйствующего субъекта, – оценка его внутреннего потенциала с точки зрения способности не только создать (приобрести) объект инновационной деятельности, но и суметь наладить его регулярное производство и эффективную реализацию.

Существует классическое определение внутреннего как совокупности показателей или факторов, характеризующих его сипу, источники, возможности, средства, запасы, способности, ресурсы, которые могут быть использованы в экономической деятельности хозяйствующего субъекта. В таком контексте основу потенциала любого хозяйствующего субъекта определяет совокупность всех доступных для него экономических ресурсов. К последним обычно относятся:

- земля – природные ресурсы, используемые в производственном процессе;
- труд – трудовые ресурсы как совокупность умственных и физических способностей человека, необходимых для производства материальных благ;
- капитал – инвестиционные ресурсы, определяемые как совокупный запас накопленных материальных средств (оборудование, инструмент, сырье и т.п.);
- предпринимательские способности человека, проявляющиеся в способности и умении открыть свое дело, организовать новые коммерческие или иные проекты.

Аналогичный подход к определению экономического потенциала и в более детализированном виде дан в работах А.П. Градова.

Кроме того, высказывается мнение, что внутренние возможности хозяйствующего субъекта определяются уровнем развития таких его функций, как производство, маркетинг, исследования и разработки, материально-техническое снабжение и др., а

также принятыми стратегиями конкурентной борьбы. Совокупность этих функций и стратегий в целом определяется конкретным видом предпринимательской деятельности и принятой системой управления.

Наконец, внутренний (внутрифирменный) потенциал предлагается определять как способность элементов внутренней среды хозяйствующего субъекта осуществлять материально-вещественные и управленческие функции, необходимые и достаточные для достижения целей предпринимательской деятельности. При этом под элементами потенциала понимаются, по сути, производственные и функциональные подразделения, входящие в состав организационной структуры хозяйствующего субъекта.

Приведенные выше подходы к определению внутреннего потенциала хозяйствующего субъекта характеризует только ту или иную из его сторон. Так, совокупность ресурсов, безусловно, является основой потенциала. Однако они должны иметь вполне определенный состав и структуру для реализации конкретной целевой функции. Кроме того, должно быть нечто, что приводит разные по природе ресурсы (материальные, людские, финансовые) во взаимодействие.

Точно так же и принятая система управления сама по себе, безусловно, определяет потенциальные способности хозяйствующего субъекта к достижению определенных результатов предпринимательской деятельности. Однако ее цель – рационально управлять производственными ресурсами, находящимися в распоряжении хозяйствующего субъекта, и поэтому только система управления без ресурсов не может восприниматься как потенциал организации.

Кроме того, само понятие потенциала не может рассматриваться безотносительно к чему-либо. Потенциал должен быть неразрывно связан с достижением какой-то конкретной цели. Вероятно, не требует особых доказательств утверждение, что один и тот же потенциал системы способен обеспечить достижение одних результатов, но совершенно бесполезен при решении других задач.

И последнее: представляется, что когда мы говорим о потенциале, то подразумеваем предельные возможности системы к достижению поставленной цели. Это дает возможность диагностики и измерения потенциала, а в конечном счете – целенаправленного управления.

Таким образом, общая концепция управления инновационной деятельностью хозяйствующего субъекта базируется на обоснованном выборе ОИД, анализе воздействия внешней среды бизнеса на эффективность инноваций и на адаптации внутреннего потенциала организации к изменяющимся условиям.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ

О.Г. Тихомирова

В современных экономических условиях жесткой конкуренции, нестабильности рынка, высокой степени риска становится очевидно, что выживут и смогут развиваться те фирмы, которые ориентируются в своей деятельности не только на улучшение финансовых показателей (прибыльности, рентабельности и др.), но и на развитие своей культуры.

Процесс формирования, развития и управления организационной культурой является принципиально новым для российских организаций. Как и любые нововведения, этот процесс требует существенных затрат финансовых, материальных, человеческих, технических, информационных, временных и других ресурсов. Очевидно, что при реализации процесса формирования и развития организационной культуры следует минимизировать использование ресурсов при максимизации эффекта от произведенных затрат.

Если рассматривать затраты на формирование и развитие организационной культуры как финансовые инвестиции, то эффективность вложений можно определить несколькими путями.

Первоначально следует сформулировать основные направления, по которым будут производиться выплаты денежных средств. В состав основных статей денежных затрат на формирование и развитие организационной культуры входят:

1. заработная плата специалистов и отчисления в социальные фонды;
2. стоимость необходимого оборудования (компьютеров, оргтехники и т.д.);
3. стоимость материалов (бумага, канцелярские принадлежности и т.д.);
4. стоимость информации (печатные издания, Интернет и др.);
5. прочие расходы (проведение собраний и семинаров, материальные поощрения персоналу, покупка спецодежды, улучшение условий работы персонала и т.п.).

Эффективность формирования и развития организационной культуры можно определить, исходя из того, насколько достигнута цель культуры.

Организационная культура имеет многоцелевую направленность: устанавливает и усиливает взаимосвязь, взаимодействие между работниками организации и подразделениями; формирует благоприятный психологический климат в организации; предоставляет ценностные ориентиры для деятельности работников (например, какие поступки, решения приемлемы, а какие недопустимы в данной фирме) и др.

Основной целью организационной культуры является повышение трудового потенциала. Цель организационной культуры вытекает из того, что в современных нестабильных условиях необходимо, чтобы организация обладала возможностью к саморазвитию, самовозрождению, используя свой внутренней потенциал. В сегодняшней ситуации внутренним элементом организации, который явно обладает потенциалом развития в будущем, является персонал.

Трудовой потенциал – это разность между отдачей работника при максимально благоприятных условиях и отдачей при существующих условиях при заданном уровне компетенции на данный момент времени. Компетенция – это рациональное сочетание способностей, личностных качеств и мотивации работника, рассмотренных во временном интервале. Очевидно, что, чем выше уровень компетенции, тем выше будет значение трудового потенциала.

Таким образом, эффект от инвестиций в организационную культуру может определяться величиной роста компетенции персонала фирмы (например, через прирост числа специалистов с высшим образованием, количество работающих,

прошедших переподготовку, курсы повышения квалификации; увеличение количества внесенных рационализаторских предложений, патентов, осуществленных разработок, исследований и т.п.).

В конечном итоге рост компетенции персонала означает рост прибыли, доходности организации. Это связано с тем, что более компетентные работники могут работать на более совершенном оборудовании, по более совершенной методике; они способны генерировать идеи, творчески подходить к работе. Все это положительно скажется на качестве продукции, позволит организации разрабатывать собственные уникальные технологии, продукцию, тем самым повышая прибыльность.

Следовательно, эффективность вложений в организационную культуру может быть определена ростом доходности предприятия. Тогда эффективность инвестиций в организационную культуру может определяться по формуле

$$E = \sum_{1}^{t} \frac{R}{(1+r)^t} - C, \qquad (1)$$

где R – ожидаемый доход от вложений (прибыль); r – норма прибыли с учетом инфляции и риска (%); t – количество лет, на которое делаются вложения; C – величина затрат на организационную культуру (руб.). В свою очередь,

$$r = И + r_{\text{безриск}} + r_{\text{риск}} \qquad (2)$$

где $И$ – инфляция, $r_{\text{безриск}}$ – процентная ставка без учета риска, $r_{\text{риск}}$ – процентная ставка, учитывающая премию за риск.

Если $E > 0$, то затраты окупаются, и проект вложений в организационную культуру удовлетворительный. Если $E < 0$, то затраты превышают ожидаемые доходы, то есть являются неэффективными. При $E = 0$ фирма ничего не выигрывает от формирования и развития организационной культуры.

Как и для любого инвестиционного проекта, можно также определить рентабельность проекта формирования и развития организационной культуры (3) и срок окупаемости (4):

$$R = \frac{E}{C}, \qquad (3)$$

$$T_{ок} = \frac{t}{R}. \qquad (4)$$

Используя формулу (1), можно рассчитать эффективность вложений в организационную культуру, рассматривая ее как инвестиции в человеческий капитал. Человеческий капитал рассматривается как совокупность определенных характеристик человека, которые могут приносить ему доход (профессионализм, квалификация, образование, здоровье, и др.) Тогда за R принимается ожидаемый доход после вложения инвестиций (например, повышенная заработная плата).

Экономическая эффективность формирования и развития организационной культуры отражается в экономических результатах деятельности организации, особенно в росте гудвилл[1], рыночной стоимости фирмы, в создании положительной репутации и привлекательного имиджа фирмы и ее продукции.

[1] Гудвилл – условная стоимость деловых связей, репутации, имиджа, других нематериальных активов фирмы в денежном выражении.

УПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЕМ МАРКЕТИНГОВОГО СУБЭТНОСА РЕГИОНАЛЬНЫХ КИНОСЕТЕЙ

К. С. Микитьянц

Актуальность и необходимость разработок по управлению рыночной деятельностью российских киносетей трудно переоценить, поскольку отрасль в целом на данном этапе переживает глубокий финансовый кризис. Достаточно высокая доля региональных киносетей убыточна вследствие устаревших стереотипов хозяйствования, морального износа услуг монофонического кинопоказа и пренебрежения маркетинговыми принципами организации хозяйственной деятельности.

Так, анализ статистических данных Министерства культуры по посещаемости российских кинозалов за 1997–2001 г., проведенный автором, убедительно показывает, что среднестатистический по стране уровень показателя посещаемости киносеансов не превышает 11–20 человек, в то время как средние цены в 2000 и 2001 г. составили соответственно 16 и 23 рубля за один билет. При таком уровне реализации кинотеатральных услуг о самофинансировании отрасли не может быть и речи. Поэтому единственным выходом из кризиса может быть смена формы собственности с государственной на частную и одновременное проведение повсеместного корпорирования киносетей, а также их техническая реконструкция и переоснащение под кинопросмотр на базе новейших цифровых стандартов полифонического звука.

Поэтому для современного этапа развития российского киновидеорынка в целом характерны интенсивные инновационные процессы, наблюдающиеся пока преимущественно в нескольких крупных мегаполисах (включая Москву, Санкт-Петербург, Новгород и несколько других городов) и связанные с внедрением дорогостоящего декодирующе-усилительного и акустического оснащения кинозалов в соответствии с современными западными стандартами цифровых технологий передачи многоканального звукового сопровождения киновидеопродукции, в частности, под стандарт Dolby Digital, предполагающий сведение звуковой дорожки в формате 5.1- и 7.1- каналов.

Но для того, чтобы сделать инвестиции в киноотрасль привлекательными, для бизнес-планирования подобных инноваций необходима разработка высокоэффективной маркетинговой стратегии, которая практически невозможна без полного переосмысления действующих основных стратегических ориентиров и формирования единого концептуального подхода к исследованию и управлению региональными рынками кинотеатральных услуг.

Автор предлагает осуществлять теоретическое и практическое решение этой методологической задачи на основе использования субэтнической трактовки природы целевого рынка маркетинговой системы Dolby-кинотеатра. Ее основная идея, по мнению автора, заключается в рассмотрении комплекса целевых аудиторий кинотеатра как некоего субэтноса, основным структурообразующим фактором которого является разноплановая деятельность кинотеатрального комплекса, формирующая вокруг него некую культурную общность зрителей на основе идей кинотеатральной сопричастности, социокультурного единства и пропаганды духовно-нравственных общественных идеалов.

Разработанная стратегия управления маркетинговой деятельностью на рассматриваемом рынке кинотеатральных услуг концептуально построена с учетом основных особенностей и тенденций развития субэтносов ряда российских киносетей. Основная перспективная доминанта данной стратегии заключается в ее целевой ориентации не на проведение и оптимизацию высокобюджетных рекламных акций в

СМИ, а на ускоренное формирование маркетинговых субэтносов региональных киносетей при помощи специальных подготовительных паблисити- и PR-коммуникаций. Поэтому структуру и формы последних предлагается достаточно целенаправленно выстраивать в соответствии с доминирующими этническими и социокультурными особенностями региональных зрительских аудиторий. В большинстве случаев региональный, зритель, в отличие от столичного, еще психологически не подготовлен к новой киноуслуге и не знаком с потрясающими воображение психическими эффектами от полноэкранной демонстрации фильма со звуковым сопровождением в формате Dolby Digital.

Достаточно очевидно, что быстро преодолеть формировавшиеся годами стереотипы восприятия кинотеатра, создававшегося на базе старой монофонической модели, и адекватно воспринять новую киноуслугу большинство зрителей не сможет, пока сами не испытают эффекты присутствия внутри художественного действа картины, опосредуемые цифровыми стандартами многоканального Dolby-звука. А это значит, что эффективный маркетинговый комплекс цифрового кинотеатра должен строиться на основе широкого спектра специальных PR-событий (презентаций, праздников, фестивалей, дней открытых дверей, премьерных кинопоказов, приуроченных к юбилеям городов или самих кинотеатров, и т.д.). Именно они могут дать возможность зрителю впервые *бесплатно познакомиться* с самыми яркими шедеврами Dolby-звука и оценить впечатления от эффекта присутствия в действе картины.

При такой постановке маркетинговой задачи сразу заметной становится неадекватность классической американской модели маркетинга кинотеатральных услуг реалиям эволюционного состояния российского рынка. Большинство региональных зрительских аудиторий не прошли того длительного периода PR-созревания, который был характерен для генезиса мировой кинозрелищной индустрии, и, следовательно, отечественные маркетинговые субэтносы, кроме столицы, еще нигде полностью не сформированы.

Кроме того, необходимо учитывать, что большая часть отечественной зрительской аудитории имеет специфический менталитет и высокую приверженность национально-культурным стереотипам и ценностям. Исключение составляют ее молодежные сегменты, воспитанные в перестроечных условиях интервенции западной культуры. Поэтому выработка эффективных маркетинговых инструментов привлечения в кинотеатр зрителей из "русофильских" сегментов целевой аудитории кинотеатра осложняется проблемой подбора адекватного предпочтениям этих сегментов репертуара. Этот тезис наглядно демонстрируется очень низкой долей (примерно 12%) старшего поколения (после 35 лет) в структуре субэтносов московских кинотеатров. Необходимо также учитывать и то обстоятельство, что в данных сегментах рынка зрители достаточно индифферентны к звуковым эффектам, что потребует значительных дополнительных PR-усилий и инвестиций в создание психологической готовности к Dolby-звуку и системы предпочтений по сравнению с телевизионной формой показа кинолент.

С другой стороны, наши отечественные киностудии также до сих пор еще переживают глубокий финансовый кризис высокобюджетного кино. Поэтому маркетинговую стратегию Dolby-кинотеатра в ближайшие несколько лет целесообразно выстраивать в расчёте на молодёжные, "прозападные" в плане культурных стереотипов сегменты. В этом случае зрительская аудитория оказывается достаточно сильно ограниченной, и становятся необходимыми уникальные и тщательно продуманные "клубные" ("тусовочные") формы PR, специфические для жизни российской молодежи.

С этих позиций целесообразно сформулировать и предложить ряд стратегических принципов, которые должны лежать в основе высокоэффективной маркетинговой стратегии отечественного Dolby-кинотеатра и которые учитывают необходимость использования для формирования его маркетингового субэтноса адекватного рекламного и PR- инструментария.

Первым, наиважнейшим для деятельности типового кинотеатра стратегическим принципом, на взгляд автора, является категорический отказ от эпизодических форм рекламной и PR-деятельности. Из всей логики статьи должно быть достаточно понятно, что для обеспечения реализации столь сложных маркетинговых задач эта деятельность должна носить постоянный характер. Для ее полноценного выполнения необходимы специализированные маркетинговые структуры в штате кинотеатра. Кроме того, необходимы какие-то организационные механизмы формирования команды единомышленников, занятой первичной рекламной раскруткой цифрового кинотеатра и способной квалификационно и организационно к выполнению этих сложных задач.

На проблематике, вытекающей из этого принципа, хотелось бы остановиться подробнее. Дело в том, что рекламные или маркетинговые организационные структуры у подавляющего большинства региональных кинотеатров попросту отсутствуют, поскольку их экономика унаследована еще от времен СССР и не ориентирована на существование в условиях рыночной экономики и конкурентной борьбы. Это значит, что у рядового регионального кинотеатра, даже если он занимает центральное положение в городе, нет ни необходимых административных ресурсов для организации эффективной рекламной и PR-деятельности, ни рекламно-маркетинговых подразделений, ни необходимого маркетингового опыта. В штатах кинотеатров, в большинстве случаев, даже не предусмотрены специализированные штатные единицы, должностные обязанности которых связаны с проведением рекламной деятельности.

Дизайн наружной рекламы выполняется художниками, не имеющими представления о специфике рекламных и PR коммуникаций, хотя она играет в вопросах маркетинга кинопродукции ключевую роль. Тексты анонсов также зачастую пишутся неспециалистами, и т.д. Если учесть скудность и функциональную неразвитость типовой структуры маркетинговой модели кинотеатра, то становится понятно, что истоки такой ситуации следует искать прежде всего в доминировании у административного персонала подавляющего большинства региональных кинотеатров стереотипов и установок нерыночного и некоммерческого отношения к вопросам организации рекламы кинотеатров. Это делает уровень посещаемости кинотеатра зависящим исключительно от случайных посетителей, т.е. приблизительно по 7–10 человек на сеансе в будни и 15–20 человек в выходные дни.

Другими словами, несмотря на то, что многие региональные кинотеатры, уже сейчас способные обеспечить необходимое финансирование своей инновации, на практике оказываются достаточно слабо подготовленными как организационно, так и информационно к тому маркетинговому стрессу, который неизбежно возникает при продвижении на рынок любых качественно новых в технологическом аспекте товаров и услуг.

Естественно, без необходимых административных ресурсов, а также слаженной и высококвалифицированной (в вопросах рекламных и PR-коммуникаций) команды профессионалов осуществить подобную перестройку и тем самым обеспечить эффективную маркетинговую раскрутку деятельности кинотеатра достаточно сложно. Если подходить к данному вопросу со стратегических позиций, то становится очевидным, что всецело полагаться на активную помощь сторонних рекламно-информационных и PR-агенств при первичной маркетинговой раскрутке кинотеатра

нельзя, и кинотеатру нужен собственный высокопрофессиональный персонал, специализированный на этой задаче.

Другой, еще более целесообразной стратегической альтернативой является кооперирование маркетинговой деятельности киносетей региона и создание централизованных служб, обслуживающих целый куст кинотеатров одновременно. Здесь можно ожидать существенную экономию рекламных бюджетов за счет затрат на креативную разработку, тиражирования адаптированных версий типовых рекламных изделий, проведения совместных PR- акций и рекламных кампаний в СМИ.

Нельзя не отметить, что передовой опыт в решении подобный проблемы ряда московских киносетей "КароФильм" и "Империя кино", имеющих такие централизованные службы, в частности, в виде хозрасчетных подразделений или дочерних рекламных фирм (РА "Кино Медиа XXI Век") показал ключевую роль подобного стратегического решения в достижении успеха проводившихся инноваций.

Вторым основополагающим принципом этой стратегии должно быть проведение кинотеатром интенсивной, постоянной и достаточно разветвленной PR-деятельности, направленной на создание и фиксацию в общественном сознании своего неповторимого образа – бренда, а также формирование на этой основе зрительского сообщества приверженцев зрелищной деятельности кинотеатра – его маркетингового субэтноса. Этот бренд-имидж должен учитывать региональные этнические, культурные, языковые особенности и предпочтения.

Только успешная реализация этого принципа может вернуть кинотеатру утраченную социокультурную роль и обеспечить эффективное позиционирование его конкурентных позиций, как это было показано выше на примере московских кинотеатров.

В основе этого направления деятельности должна лежать инспирация специфической для этой общности "клубной" ("тусовочной") субкультуры, а также разработка ее основных культовых символов, атрибутов и мифологем. К ним, по мнению автора, можно отнести креативно-сюжетные особенности специальных PR-событий, списки участвующих в них VIP и PR-героев, уникальный символизм одежды и знаков отличия, особые жесты приветствия, характерные языковые идиомы и сленговые выражения, хорошо запоминаемые девизы и слоганы рекламных кампаний, иерархии привилегий, специфические формы оповещения и проведения "тусовки", а также комфортные и стилизованные места ее сбора как внутри кинотеатра, так и поблизости от него.

Кинотеатр должен обеспечить себе реноме центра культурно-развлекательной и общественной жизни местной молодежи. В ряде случаев, исходя из конкретной ситуации, вполне может быть уместна пристройка к PR-деятельности различных политических, социальных или экологических молодёжных движений и организаций, если они имеют электорат внутри целевых зрительских аудиторий кинотеатра.

Здесь целесообразно отметить необходимость разработки и использования специфических форм внутриклубной печати (бюллетеней клубных новостей, печатных обозрений рынка кино- и видеопродукции, различных журналов и газет). Они, как показал анализ интернет-форумов ряда кинотеатров ("Варшава", "Спутник", "Победа" и т.д.), могут являться эффективными формирователями PR-истории зарождения и развития формируемого кинотеатром субэтноса, а также инструментом пропаганды создаваемых в его рамках традиций и ритуалов. Причем начинать PR-кампанию обновленного кинотеатра придется скорее всего с отстройки от изначально негативного и низкоуровневого имиджа "заброшенности", сформировавшегося под влиянием пустующих кинозалов еще во времена перестройки, поскольку отечественные киносети, в отличие от западных, уже окончательно скомпрометировали себя в роли

основных центров культурной жизни, и возродиться в новом PR-качестве им будет достаточно непросто. Особую роль в этом процессе "отмыва имиджа" должна иметь маркетинговая деятельность по созданию нового фирменного стиля как самого кинотеатра, так и основных перечисленных выше направлений его клубной деятельности.

Третьим стратегическим принципом является смещение акцента в коммерческой деятельности кинотеатра с проблем окупаемости кинозрелищных услуг на поиск высокоэффективных механизмов организации продаж сопутствующих товаров в торговой инфраструктуре фойе, кафе и баров. К этим сопутствующим товарам целесообразно отнести холодные и горячие напитки, закуски и бутерброды, попкорн, пирожные. Этот подход уже продемонстрировал свою экономическую целесообразность в практике организации маркетинговой деятельности ведущих зарубежных киноцентров. Но его применение в практике отечественных киносетей должно реализовываться при значительных ограничениях торговли и еды внутри кинозала. Возможна также организация мини-залов только с ограниченным количеством VIP-мест и уютными кабинками, обставленными полнофункциональными столами и мягкими диванами. В этом случае особые требования должны предъявляться к высоте расположения экрана.

То же касается и использования перед киносеансом комплекса игровых услуг. Конкретный их выбор должен зависеть от структуры потребительских предпочтений конкретной зрительской аудитории (бильярд, боулинг, настольный теннис, шахматы, шашки, нарды и игровые автоматы, карточные клубы, пневматические и арбалетные мини-тиры, интернет-клубы, клубы любителей тематического кино и т. д.). При этом каждый из перечисленных видов деятельности должен быть наделен своеобразной стилистикой и обслуживаться соответствующими формами PR. Это могут быть розыгрыши призов и лотереи (как в случае рассмотренных выше московских кинотеатров), чемпионаты и соревнования, конкурсы и испытания на право обладания почетным PR титулом, концерты знаменитых артистов и встречи с актерами демонстрируемых российских фильмов.

Четвертым важнейшим принципом является значительная роль в PR-деятельности кинотеатров имиджевой символики и поддержки со стороны фирм-производителей наиболее известных брендов сопутствующих товаров, продаваемых перед киносеансом. Уже сейчас эту нишу пытаются монополизировать крупнейшие мировые производители кофе, газированных напитков и попкорна (бренды "Нескафе", "Кока-Кола”, "Пепси-Кола"). Однако в рамках "клубной" модели PR целесообразной может быть ориентация и на известных отечественных корпораций, в первую очередь, производителей пива (бренды "Балтика", "Степан Разин", "Невское" и т.д.) и кондитерских изделий (бренд "Пекарь"). Они не только имеют значительные рекламные бюджеты, но и могут быть непосредственно заинтересованы в спонсировании соответствующих направлений PR-деятельности кинотеатра.

Кроме пищевых производителей, в этой роли могут выступать любые рекламно раскрученные бренды, даже не связанные непосредственно с кинотеатральной деятельностью, а иногда и конкурентные ей. Как нам представляется, их реклама, имиджевое или спонсорское участие в "клубных" PR кинотеатра в ряде случаев может оказаться взаимовыгодным. Важно только, чтобы стилистика этих брендов и концепция их имиджевой пристройки к бренду самого кинотеатра органично вписывались в структуру его PR деятельности.

В основе пятого принципа формирования эффективной маркетинговой стратегии современного Dolby-кинотеатра лежит необходимость использования адекватной

преимуществам стандарта Dolby Digital репертуарной и дистрибьютерской политики на первых стадиях рекламной кампании кинотеатра.

Далеко не каждый из кинофильмов со сведением звука в Dolby-формате может быть с эффектом использован для первичных маркетинговых акций. Поскольку альтернативные форматы (Dolby A, Dolby Stereo, DTS, SDDS,MPEG Multichannel и т.д.) имеют минимальное распространение, Dolby Digital сейчас является общепризнанным стандартом. С его использованием выпускаются не только мировые хиты Dolby-звука типа "Титаник", "Пятый элемент", "Звездные войны. Эпизод 1", "Матрица", "Маска Зорро", "Миссия на Марс", "Гладиатор", "Парк юрского периода I-III", в создание звуковых эффектов которых были вложены месяцы работы и миллионы долларов, но и достаточно средние по качеству спецэффектов блокбастеры, в режиссуре которых основной акцент часто ставится не на звуковых спецэффектах, а на захватывающем действии и игре известных актеров ("Планета Обезьян", "Шестое чувство", "Другие" и т.д.). Поэтому звуковая дорожка часто содержит только минимум ставших стандартными эпизодических аудио-эффектов, необходимых для того, чтобы звук не был плоским и мог считаться Surround (взрывы, движение машин, очереди автоматов). Естественно, что их звуковое сведение выполняется на среднем уровне, охватывая, в основном, акустическую зону фронтальных динамиков с доминантой центрального канала, и, следовательно, не может полноценно использоваться в качестве рекламы преимуществ многоканального звука.

Другими словами, для первичной раскрутки цифрового кинотеатра в условиях региональных зрительских аудиторий оптимально подходят не просто высокобюджетные блокбастеры категории "А", а, в первую очередь, хиты многоканальной озвучки, аудиоспецэффекты которых в полной мере ориентированы на акцент тыловой акустики кинотеатра.

Это значит, что для проведения первичных PR-акций не всегда подходят премьерные киноленты текущего сезона, несмотря на большие кассовые сборы от их кинопроката в Америке и Европе. Последние могут быть обусловлены не только непосредственно художественной ценностью и зрелищностью этих кинолент, но и множеством самых различных причин маркетингового характера, которые актуальны лишь в условиях данных рынков.

В связи с этим хотелось бы отметить, что оптимальным мог бы стать перенос решения этого вопроса на общегосударственный или региональный уровень в рамках создания организаций типа ОАО "Российский кинопрокат". В условиях мощного агрегированного канала дистрибьюции и вытекающих из его уровня льгот государство может эффективно использовать ряд инструментов маркетингового маневрирования, направленных на перераспределение и кредитование значительных затрат кинотеатров по выплате прокатной платы за проведение первичных (бесплатных с позиции зрителей, но не самого кинотеатра) показов в рамках необходимого комплекса PR-акций в течение первых месяцев с момента открытия нового или реконструированного кинотеатра, пока его финансовое положение не стабилизируется благодаря формированию его маркетингового субэтноса.

Шестой стратегический принцип направлен на обеспечение конкурентоспособности обновленной киносети и проявляется в необходимости осуществления жесткой конкурентная стратегии на основе тщательного учета соотношения конкурентных преимуществ и слабых сторон кинотеатральных услуг и их конкретной рыночной диспозиции относительно каждой из конкурентных форм кинопоказа. В частности, необходимо установление любых форм эффективного контроля над ассортиментной структурой местного рынка конкурентной видеопродукции (видеокассеты, VideoCD, DVD). В первую очередь это касается

деятельности соседних точек видеопроката. Здесь возможны различные варианты стратегии, предполагающие либо заключение картельных соглашений с владельцами видеопроката, направленных на лоббирование текущего премьерного репертуара кинотеатра, либо лоббирование данной сферы интересов на уровне местной законодательной и исполнительной власти, либо организация при кинотеатре собственной разветвленной сети видеопрокатов и обменных пунктов.

Последний вариант гораздо предпочтительнее, поскольку позволяет кинотеатру использовать персонал пунктов видеопроката не только для сбора необходимой маркетинговой информации о структуре потребительского спроса на кинопродукцию, но и для реализации эффективных PR-каналов посредством личного общения со зрителями и целенаправленного влияния на их мнение. Трудно переоценить и особую роль личных коммуникаций работников этих видеопрокатов, которую они могут играть при подготовке общественного мнения к ожидаемым премьерам кинолент и создания у зрителей необходимых психологических предустановок и доминанты ожидания этих акций.

Наконец, седьмой, последний принцип предполагает стратегическую направленность кинотеатров на прямое их корпорирование с ведущими региональными СМИ на основе деятельности по встречным рекламным потокам. В этом случае региональные СМИ для своей рекламы и расширения каналов сбыта тиражей (или увеличения зрительской аудитории) могут использовать кинотеатры, предоставляя последним взаимообразно свое рекламное время или рекламные площади. Кроме того, рекламные возможности самих кинотеатров в случае их успешной маркетинговой раскрутки делают их достаточно выгодными объектами для инвестиций.

Очень перспективным в этом направлении, как считает автор, является организация телетрансляций новостных, рекламных и спортивных блоков сетки вещания, а также анонсов высокорейтинговых передач местных и центральных телестанций на экраны, расположенные как непосредственно в кинозале, так и в фойе, кафе и других функциональных помещениях, при помощи специального кинопроекционного оборудования в течение предшествующих киносеансу 30–40 минут, когда публика ожидает начало демонстрации фильма. Поскольку в данном случае почти вся аудитория посетителей оказывается охваченной вещанием, рейтинги GRP возникающего в данном случае рекламно-коммуникационного канала должны быть очень близки к единице, что делает цифровой кинотеатр одним из наиболее выгодных рекламных средств и может обеспечить ему, по оценкам автора, такой приток финановых средств от реализации собственных рекламных услуг, который в несколько раз будет превосходить не только доходы от основной кинотеатральной деятельности, но и от торговой коммерции в перерывах между сеансами.

Предлагаемая автором концепция субэтнического маркетинга Dolby-кинотеатра является пионерской разработкой в данном направлении и в своей совокупности опосредует реализацию нового рыночного подхода. Несмотря на это, ее появление является логическим следствием проделанного автором анализа тенденции отечественного рынка услуг кинопоказа. Разработанные автором стратегические принципы содержат в своей методической основе как авторские креативные решения (четвертый, пятый и особенно второй стратегические принципы), так и формализованное автором обобщение и дальнейшее творческое развитие лучших PR-решений и находок ряд ведущих кинотеатров России (третий стратегический принцип). В то же время рекомендуемая автором направленность комплекса мер по практической реализации данной концепции является вынужденной стратегической альтернативой существующей модели и рассчитана лишь на ближайшую временную

перспективу (3-4 года), так как логически вытекает из неизбежной в сегодняшних условиях тенденции доминирования в репертуаре кинолент западного производства, в первую очередь, голливудских кинопроизводителей. Как только наша собственная киноиндустрия начнет реанимироваться после тяжелого кризиса перестроечного времени, комплекс конкретно-практических маркетинговых рекомендаций по каждому изложенному выше стратегическому принципу должен быть серьезно переработан в соответствии со стереотипами предпочтений славянофильских сегментов зрительских аудиторий России.

Литература

1. Жабекий М.И. Испытание конкуренцией. Отечественное кино и новое поколение зрителей. М.: Изд-во "Белый берег", 1997.
2. Семенцева Г.Н. Киноиндустрия и кинорынок в России: состояние и проблемы развития. М.: Высшее образование и наука, 2000.
3. Черемисина А.А. Особенности формирования стратегии маркетинга кинозрелищного предприятия. Сб. научных трудов / Под ред. А.Д. Евменова. СПб: СПбГУКиТ, 1999.
4. Микитьянц К.С. Специфические особенности процесса формирования бренд–имиджа фирмы на российском рынке. / Проблемы управления развитием социально–экономических систем. Вып. 6. СПб: СПбГУКиТ, 2000.
5. Микитьянц К.С. Концепция этнического маркетинга развития современного кинотеатра. / Проблемы управления развитием социально–экономических систем. Вып.10. СПб: СПбГУКиТ, 2001.
6. Микитьянц К.С. Маркетинговые проблемы нового этапа развития российской киносети. // Киномеханик. М: РА "Информкино", №1, 2, 3, 5. 2002.
7. Кинотеатры и киноустановки Российской Федерации. М.: Министерство культуры РФ, 2001.

ПРОБЛЕМЫ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

О.Е. Михайловская

В результате аграрной реформы в агропромышленном комплексе страны произошли значительные социально-экономические преобразования. Радикально изменились экономические, финансовые и правовые условия хозяйствования предприятий и организаций, осуществлен переход от административно плановораспределительной к рыночной системе. В агропромышленном комплексе (АПК) сформировалась многоукладная экономика.

Однако за годы реформирования аграрный сектор оказался в кризисном состоянии. Современной положение сельского хозяйства и пищевой промышленности характеризуется уменьшением объемов производства и сокращением доли этих отраслей в ВВП страны (табл. 1).

Таблица 1

Показатели развития сельского хозяйства и пищевой промышленности*

		1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Объем произведенной продукции в сопоставимых ценах 1991г. (млрд. руб.)	Сельское хозяйство	110.8	100.4	96.0	84.4	77.7	73.7	74.8	64.9	67.6	72.8
	Пищевая промышленность	66.0	55.4	50.4	41.9	38.5	35.0	34.0	34.3	35.6	40.6
Удельный вес в ВВП страны, %	Сельское хозяйство	18.6	14.0	13.1	12.1	13.2	13.4	12.5	11.2	12.9	11.1
	Пищевая промышленность	13.4	10.6	9.2	7.3	7.6	7.4	7.0	7.2	8.3	7.5

* Российский статистический ежегодник. Стат. сб. Госкомстат России, М., 2001 г.

Объем произведенной продукции сельского хозяйства и пищевой промышленности за последние десять лет сократился примерно в 1,5 раза. Удельный вес сельского хозяйства в ВВП страны с1991 г. по 2000 г. снизился с 24,5 % до 11,1 %, а пищевой промышленности – с 11,3 % до 7,5 %. В целом удельный вес АПК сократился примерно в 2 раза.

Основной причиной кризисного состояния является нарушение в период реорганизации и перехода к рыночной экономике межхозяйственных связей между предприятиями отдельных отраслей АПК. Наблюдается одновременное ухудшение состояния и сельского хозяйства, и пищевой промышленности. Сельское хозяйство является непосредственным поставщиком сырья для пищевой промышленности, следовательно, сокращение производства в первой отрасли влечет сокращение производства во второй.

Основными негативными факторами, влияющими на сельское хозяйство, являются диспаритет цен на продовольствие и промышленную продукцию; и диспаритет цен на сельскохозяйственное сырье и продукцию отраслей переработки и реализации.

Диспаритет цен на продовольствие и промышленную продукцию влечет невозможность обновления основных фондов и расширенного воспроизводства в сельском хозяйстве. Сравнительный анализ цен на такие продукты питания, как пшеница, картофель, семена подсолнечника, и промышленную продукцию – комбайн, трактор, грузовой автомобиль – показал, что цены на продукты питания с 1995 г. по 1998 г. выросли в 1,4 раза, в то время как на промышленные товары, приобретенные с/х товаропроизводителями, за тот же период – в 2,3 раза. В 1999 г. отставание цен на

продовольствие сократилось: цены на продукты питания выросли в 2,1 раза, а на промышленные – в 2,8 раза.

Таким образом, реальность показала невозможность адекватного роста цен на продукцию АПК и промышленную, им потребляемую.

Учитывая сложившуюся ситуацию, в целях помощи приспособления АПК к рыночной экономике с меньшими потерями были приняты следующие законы: Федеральный закон от 02.12.94 г. "О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд" и Федеральный закон № 100-ФЗ от 14.07.97 г. "О государственном регулировании агропромышленного производства". В соответствии с ними устанавливаются гарантированные закупочные цены при поставках продукции для государственных нужд. Их уровень должен обеспечивать возмещение материальных затрат и получение дохода товаропроизводителем (поставщиком), достаточного для расширенного воспроизводства.

Однако некоторые положения законов оказались трудно выполнимыми. В законах гарантировалось товаропроизводителям закупка основных видов сельскохозяйственной продукции, предложенной к реализации в полном объеме, но в Федеральном бюджете не были предусмотрены средства на закупку по гарантированным ценам всей произведенной сельхозтоваропроизводителями продукции. В результате продукция по гарантированным ценам не находит сбыта.

Введение в действие системы цен, а также другие направления оптимизации ценовых соотношений нельзя осуществлять без соответствующего финансирования. Средства федерального бюджета, выделенные для субсидирования сельского хозяйства, а также часть средств от уплаты импортных и экспортных таможенных пошлин и других платежей на сельхозпродукцию, сырье, продовольствие должны использоваться на поддержку гарантированных цен, проведение закупочных и товарных интервенций.

Диспаритет цен на сельскохозяйственное сырье и продукцию отраслей переработки и реализации лишает товаропроизводителей прибыли, необходимой для расширенного воспроизводства. Сравнительный анализ цен на продукцию в отраслях производства сырья, его переработки и реализации готовой продукции конечному покупателю показывает доли прибыли, остающиеся в каждой отрасли.

Таблица 2

Средняя цена на продукты сельхозтоваропроизводителей, предприятий пищевой промышленности и предприятий розничной торговли в 1999 г. (руб./кг.) [*]

	Цена сельхозтоваро-производителей		Цена предприятий пищевой промышленности	Цена предприятий розничной торговли
Подсолнечник	**3,0**	Подсолнечное масло	**12,1**	**25,7**
Сахарная свекла	**3,6**	Сахар-песок (из сах. свеклы)	**5,8**	**9,2**
Пшеница	**1,5**	Пшеничная мука	**4,5**	**8**

[*] Российский статистический ежегодник. Стат. сб. Госкомстат России, М., 2001 г

Исходя из среднего уровня рентабельности продукции в 1999 г. по каждой отрасли, можно определить объем прибыли, полученный соответствующей отраслью. Из-за невозможности получения данных о рентабельности каждого конкретного вида продукции для расчета взята средняя рентабельность продукции в 1999 г. Она составила для сельского хозяйства 0,082, для торговли (включая торговлю и

общественное питание, кроме оптовой торговли продукцией производственно-технического назначения) – 0,049, для предприятий пищевой промышленности – 0,13.[**]

Исходя из определения рентабельности и цены,

Рентабельность = Прибыль / Себестоимость,
Цена = Себестоимость + Прибыль,

прибыль рассчитывается как

Прибыль = (Цена*Рентабельность) / (Рентабельность+1).

Полученные данные представлены в табл. 3.

Таблица 3

Объем прибыли от реализации продукции в 1999 г. (руб.)

	Прибыль сельхозтоваро-производителей		Прибыль предприятий пищевой промышленности	Прибыль предприятий розничной торговли
Подсолнечник	**0,23**	Подсолнечное масло	**1,39**	**1,20**
Сахарная свекла	**0,27**	Сахар-песок (из сах. свеклы)	**0,67**	**0,43**
Пшеница	**0,11**	Пшеничная мука	**0,52**	**0,37**

Таким образом, несмотря на соотношение цен в пользу торговли, большую прибыль получила в 1999 г. пищевая промышленность, предприятия сельского хозяйства получили минимальную прибыль.

В среднем соотношение прибыли между отраслями в 1999 г. составило: 13% – сельское хозяйство, 50% – пищевая промышленность и 37% прибыли – в торговле.

Проведенный анализ и сравнение приводит к следующей картине.

1. Приватизация пищевых, перерабатывающих и торговых организаций усилила их монопольное положение. Они диктуют цены сельскохозяйственным товаропроизводителям, длительное время не расплачиваются с ними.
2. Сельскохозяйственные организации вынуждены либо реализовывать продукцию в непереработанном виде, теряя при этом значительные суммы, либо строить собственные цеха по переработке продукции.
3. Сельскохозяйственные организации сокращают объемы производства из-за недостатка средств на обновление и расширение основных фондов, закупку дополнительной техники. Сокращаются объемы сельскохозяйственного сырья для реализации перерабатывающим предприятиям.
4. Мощность крупных высокопроизводительных предприятий переработки и агросервиса используется на 30–50 %, а сельскохозяйственные организации тратят деньги на создание у себя примитивных цехов.
5. Сокращаются объемы отечественного производства продуктов питания, и значительно падает их качество, все это сопровождается ростом цен. Растет число посредников и перекупщиков.
6. Утерянные позиции тут же захватываются импортной продукцией пищевой промышленности. Отечественная пищевая промышленность вытесняется из местных и региональных рынков.
7. Перерабатывающие предприятия снижают цены и объемы закупаемого сельскохозяйственного сырья. Все повторяется заново.

Остановить кризис можно путем восстановления и создания заново межхозяйственных взаимовыгодных связей между предприятиями отраслей АПК.

[**] Российский статистический ежегодник, стат. сб., Госкомстат России, М., 2001 г

Способом создания таких связей должно стать усиление кооперации и интеграции между предприятиями, а также создание таких форм внутрихозяйственной и межхозяйственной интеграции, как:

- агропромышленное предприятие – объединение в рамках одного хозяйствующего субъекта нескольких технологических процессов (заготовка, первичная переработка, упаковка и хранение готовой продукции).
- агрофирма – объединение предприятий и организаций, осуществляющих схожие технологические процессы.
- агропромышленное объединение – объединение предприятия и производства по территориальному, а не по производственному признаку. Создается, как правило, на базе сельскохозяйственных предприятий одного административного района.

Разделение процессов производства и реализации продукции ведет к сокращению прибыли предприятий АПК, снижению их инвестиционной привлекательности. Никакие дополнительные денежные вливания в АПК и увеличение льгот со стороны государства не остановят кризис, пока не будет восстановлено эффективное производство. Ни одна из сфер АПК в одиночку не в состоянии выйти из кризиса.

НЕКОТОРЫЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПАССАЖИРСКОГО ГОРОДСКОГО ТРАНСПОРТА

Л.В. Тюленев, О.А. Дебердеева

Пассажирский городской транспорт является сложной организационно-технической системой, имеющей огромную социально-экономическую значимость для народного хозяйства страны. Согласно статистическим данным, в России около 85% населения пользуются общественным транспортом.

Исследования проблем транспортной отрасли показали, что сегодня появились новые критерии, в частности социальные, охраны окружающей среды и пространственные, ресурсные, играющие важную роль в жизнедеятельности городов, особенно с миллионным населением. Например, уже сейчас, а не в перспективе, наряду с обеспечением основной функции – перевозки населения, необходимы новые требования к средствам транспортного обслуживания, такие как уменьшенный шум и вибрация, удобный и быстрый вход и выход для пассажиров всех возрастов, пожаростойкость, технология изготовления, намного уменьшающая работы по ремонту и содержанию подвижного состава, экологическая чистота и другие.

Все это вызывает значительное изменение подходов к проектированию транспортных средств и к планированию транспортных сетей. Теперь эти вопросы не являются уделом только инженеров-проектировщиков и экономистов, рассматривающих в основном конструкторско-технологические проблемы и вопросы рентабельности. Повышение уровня транспортного обслуживания населения города, улучшение его качества – это вопросы, которые ставятся и решаются на всех этапах изучения пассажиропотоков, проектирования маршрутной сети города и транспортных предприятий, при планировании работы транспорта во время его эксплуатации и при оценке транспортного обслуживания. Наряду с проблемами технико-экономического характера, перед пассажирским городским транспортом встает множество организационных задач, таких как обеспечение выполнения необходимых маршрутов и потребности в транспортных средствах, согласования рассчитанных транспортными предприятиями расходов, обеспечивающих выполнение составленных и утвержденных графиков движения транспортных средств, правильное тарифообразование, контроль за соблюдением требований по экипировке и санитарному состоянию подвижного состава, вопросы правильности оплаты и другие.

В условиях сегодняшнего дня, когда существует множество пассажиров-льготников, имеющих право бесплатного проезда в пассажирском городском транспорте, остро встает вопрос дотирования пассажирского городского транспорта. Законы подавляющего большинства стран, регламентирующих вопросы о льготах на транспорте, имеют единый аспект: при введении льготы одновременно с ней вводится механизм ее финансирования. Любая работа или услуга, в данном случае – транспортная, должна быть кем-то оплачена. Иначе может начать работать порочный принцип: чем меньше транспорт работает на линии, тем меньше расходов несет транспортное предприятие, тем больше его выгода. Выходом из этого положения сейчас является в отдельных случаях чередование в графиках движения (например, автобусов) общественных и коммерческих рейсов, регламентация цен на билеты и т.д.

В целом, наряду с множеством технико-экономических и организационных проблем, это требует конкретного государственного регулирования политики тарифообразования, льготности проезда и дотирования пассажирского городского транспорта, который охватывает широкий диапазон подвижных средств, таких как автобусы, трамваи, троллейбусы и метро. Важность обслуживания населения пассажирским транспортом объясняется тем, что роль сферы услуг возрастает с увеличением ее удельного веса в народном хозяйстве, с увеличением ее социальной значимости.

УПРАВЛЕНИЕ: АЛЬТЕРНАТИВЫ XXI ВЕКА

М.В. Губанова

Когда мы изучаем историю, в том числе экономического развития, то видим ее уже состоявшейся. В ней решения и действия выступают как звенья длинной цепи, в которой каждое звено сцеплено с другим и является одновременно следствием – причиной. Настоящее и будущее во многом логически исходят из прошлого, где первозданный толчок подчас трудно отыскать. Так складывается впечатление, что исторический процесс предопределен и возможности его изменения весьма незначительны. Тем не менее, следует различать два момента:

- **первый** состоит в том, что история (как сведения и оценки о прошлом) всегда однозначна. В ней что и как было – так и было, и уже что-то отменить, изменить, переиграть нельзя. Часто многие люди, особенно аналитики, исследователи, с этим могут не согласиться, и начинаются с их стороны попытки подстановки в те или иные события современных знаний и представлений, введения в них альтернативных решений с позиции сегодняшнего дня, домысливания того, что было бы, если бы принимались другие решения и совершались другие действия. Видимо, если бы что-то делалось по-иному, то и результаты были бы другими, и цепь исторических событий шла бы по иному направлению и пути;
- **второй**, и очень важный, момент видится в том, что человечество в целом и отдельные народы, в частности, существуют и развиваются на основе и в соответствии с определенными закономерностями, тенденциями, внутренними движущими силами. До сих пор наши знания об этих детерминантах общественной жизнедеятельности довольно поверхностны и приблизительны. На эту тему существует много версий с разной степенью убедительности. И все же серьезные исследования показывают, что историю людей сопровождают устойчивые принципы, парадигмы, традиции, типичные проявления, которые неуклонно пробиваются через все лукаво мудрствования, хитрости и обманы людей. Интереснейшие суждения о типичном, определяющем в развитии цивилизации можно обнаружить в известной работе А.Дж. Тойнби "Постижение истории"[1]. По-новому взглянул на нашу историю и Л.Н. Гумилев[2]. Есть что-то повторяющееся в истории России и сопровождающее ее. Стоило бы познать это.

Историю творят люди, она – плод их ума и рук, решений и действий. Тем самым в любой фиксируемый момент жизнедеятельности у них всегда имеются альтернативы и возможности выбора. Порой странно читать о заданности тех или других трагических событий, об их неизбежности, о якобы единственном варианте поведения и деятельности и еще что-то в этом роде. Конечно, могут быть такие уникальные случаи, когда выбор предельно сужен или есть какая-то обреченность на определенные поступки. Но в большинстве своем человек и сообщество людей обладают свободой своего сознания, поведения и деятельности. Именно они выбирают и пожинают результаты выбора. Исходя из этого, можно сказать, что история есть объективная запись утраченных, ненайденных и приобретенных альтернатив. Они всегда были, есть и будут, и проблема жизни и творческих поисков заключается лишь в том, чтобы выбрать из них оптимальные.

Альтернативность управленческих решений поэтому не может рассматриваться в качестве упрощенной проблемы и сводиться к тому, как из двух-трех разработанных вариантов, решений выбрать лучший. В процессах управления допустимы, конечно, ошибки и заблуждения, особенно те, которые выявлены и исправлены. Трудно

---

[1] Тойнби А. Дж. Постижение истории: Сборник. М., 1993.

[2] Гумилев Л.Н. От Руси к России. М., 1992

избежать, наверно, и таких ошибок при выборе альтернатив, которые обнаруживаются только со временем и уже непоправимы. Кайся – не кайся, а дело сделано, и "поезд ушел". В данном случае речь идет о более широком явлении, которое мы бы обозначили как **социологию менеджмента** (и в такой же мере – государственного управления). И это не случайно, так как в рамках общества из отдельных решений (оптимальных и ошибочных) складывается большая и сложная система решений (и вызываемых ими действий), которая предопределяет экономическое положение людей и соответствующие проблемы.

Именно система решений движет совокупную энергию миллионов людей, заставляет их делать одни поступки и не совершать других, приводит всех к какому-то общему результату усилий – к наглядному для самих творцов своей собственной истории. Почему ставятся такие, а не другие цели? Почему делается выбор одних решений, а иные варианты отвергаются? Почему негативные, печальные результаты реализации решений не "просветляют" их авторов, и часто ошибки повторяются из решения в решение и в течение исторически длительного времени? Изучение социологии менеджмента, которая, конечно же, основывается на народном менталитете, позволяет найти определенные причины и факторы, сопровождающие теорию и практику управленческих решений.

В качестве краткого введения к собственным размышления хотелось бы поделиться впечатлениями, складывающимися при чтении содержательной работы А.В. Аникина об истории социально-экономических идей в России до марксизма[3]**.** Исследование охватывает период от Петра I до конца XIX в. В нем подробно раскрыты творческие наработки множества неординарных авторов, имена которых закрепились в истории, – Р.Т. Посошкова, М.В. Ломоносова, И.А. Третьякова, М.М. Сперанского, А.С. Пушкина, В.И. Вернадского, А.И. Герцена, Н.Г. Чернышевского, М.А. Бакунина, А.И. Чупрова, Г.В. Плеханова и десятков других. Люди европейской культуры, искренние патриоты своего народа, мыслители широкого масштаба, казалось, обязаны были хотя бы «нащупать» пути нормального, гармоничного экономического развития России. Пусть они сами не принимали управленческих решений ни на уровне государства, ни на уровне менеджмента, но подсказать, обосновать, выдвинуть оптимальные варианты решений могли бы, наверное. Но когда внимательно читаешь их выводы и предложения, все время ощущаешь какой-то отрыв от действительности, нашей, родной, какую-то искусственность и притянутость предлагаемых мыслей и выводов из них. Вроде бы интеллектуальный процесс идет в одном замкнутом срезе, в своем информационном поле, а практика реальных экономических действий и управленческих решений – в другом. И только кое-где и кое-когда они соприкасаются или переплетаются.

XX век засвидетельствовал ту же самую уязвимость управления, которая ему была присуща ранее: отсутствие ориентации на объективный конечный результат и обратных связей. Слишком много было, да и есть, умозрительных схем, анализов, оценок и предложений "с потолка", волюнтаристских новаций, сугубо субъективных усмотрений, односторонних выборов. И это все – применительно к экономике, которая имеет не менее жесткие и логические зависимости, чем, скажем, область физических или химических явлений. Конечно, человеку, да еще обладающему властью, их часто удается не замечать или нарушать, но ничто не проходит бесследно, и за все рано или поздно наступает расплата.

Да, человек свободен в выборе решения, в том числе и управленческого, но объективная зависимость (и закономерность) также свободна в своем проявлении и наказании человека, общества, в целом, за ее игнорирование. Значит, альтернативность

[3] Аникин А.В. Путь исканий: Социально-экономические идеи в России до марксизма. М., 1990.

управленческих решений рамочна, связана и ограничена закономерным и в объективных условиях, и в субъективном факторе экономической деятельности.

Есть несколько аспектов альтернативности управленческих решений в области менеджмента, которые заслуживают общественного внимания и соответственно научного осмысления.

Прежде всего, это **альтернативность целей,** которые выдвигаются в управленческих решениях и осуществляются посредством их практической реализации. Для многих, как уже отмечалось, выбор целей не представляет особых трудностей. Одни "чувствуют" их интуитивно, другие придумывают буквально на лету, третьи готовы их строчить одну за другой. И редко кто задумывается над тем, а как же выстроить альтернативное "древо" целей.

Бесспорно, в менеджменте на первом месте стоят цели **экономические**, выводящие соответствующую деятельность на экономический эффект и получение по крайней мере средней нормы прибыли. Но ведь предпринимательство, бизнес, производство осуществляются в обществе, жизнедеятельность и интересы которого намного шире и многообразнее. Причем состояние общества определяет по принципу обратной связи условия, факторы менеджмента и потребности в нем. Значит, в управленческих решениях в области менеджмента нельзя забывать **о социальных целях**, о том, как экономика сказывается на развитии и взаимодействии классов и сословий, социальных слоев и профессиональных групп, больших и малых этносов, конкретных представителей различных национальностей. Важен также и уровень удовлетворения социальных запросов людей, ибо он является активным источником и двигателем экономических процессов. К числу условий, влияющих на экономику, относится общественно-политическая стабильность – состояние государства, программы и практические действия политических партий и общественных объединений, уровень законности и правопорядка, защищенность прав и свобод человека, другие явления подобного рода. Поэтому менеджменту приходится думать не только **об общественно-политических целях**, но и предусматривать в своих решениях такие действия, которые способствуют демократизму государственной и общественной жизни, укрепляют законность и общественную дисциплину, обеспечивают соучастие людей в управлении.

Одновременно с названными (назовем их условно внешними целями) управленческие решения должны содержать и внутренние цели, обеспечивающие достижение первых. Это – **организационные и функциональные цели**, направленные на изменение организационной структуры хозяйственной единицы и взаимодействий между ее компонентами. Большое значение принадлежит также реализации праксеологических и эргономических целей, связанных с модернизацией рабочего места и технологических средств. Постоянно, наверное, в каждом управленческом решении должны содержаться и **воспитательные цели**, вне которых многие другие цели становятся труднодостижимыми или вообще недостижимыми.

Если серьезно отнестись к целям, то возникает проблема их **соотносимости и обеспеченности** друг через друга. Анализ практики менеджмента показывает, что легче в одном решении формулировать какой-либо один вид целей. Так проще, но не значит, что лучше. Дело в том, что при ориентации только на один вид целей мы фактически уходим от проблемы альтернативности целей. Мы их не сравниваем между собой, не определяем степень актуальности, не исследуем влияния целей (и продвижений по пути их реализации) друг на друга. И это тогда, когда на уровне исполнителей, управляемых объектов разные цели, изложенные в разных решениях, сходятся вместе и подлежат взаимосвязанной, а часто и одновременной реализации. В результате тяжесть выбора и структурализации целей, а также механизмов, средств и

способов их реализации переходит от управляющих к управляемым, что не только некорректно, но и снижает уровень управления и качество продуктивной деятельности.

Следует подчеркнуть и такой момент: выбор целей представляет собой очень сложную задачу, для решения которой необходимо иметь, с одной стороны, достаточно обширный и полноценный объем информации, с другой – высокопрофессиональную подготовку, опыт творческой работы, умение готовить многоаспектные управленческие решения. Синтез этих двух явлений осуществим только на уровне субъектов управления, и то достаточно развитых, квалифицированных. На них, естественно, и лежит бремя знаний, размышлений, поисков и, в конце концов, выбора тех целей, которые актуальны и реально осуществимы в конкретных условиях времени, ресурсов и общественных потребностей.

Следующий аспект связан с альтернативностью **ресурсов**, которыми реально располагает менеджмент. Данный аспект напрямую произведен от предыдущего и обеспечивает его практичность, ибо мало поставить рациональные цели; их реализация должна быть подкреплена необходимыми и достаточными ресурсами. И здесь есть что исследовать.

Традиционно в поле нашего внимания находятся материальные ресурсы: природные, технические, энергетические. По ним, по затратным, привычным показателям и соизмеряются возможности выпуска той или иной продукции и соответственно достижимости тех или других целей. Обычно затраты велики, ресурсов не хватает, все функционирует в режиме дефицита. Между тем ресурсы иного характера, кстати, не только возобновляемые, но и увеличивающиеся в результате применения в управленческих процессах, используются явно недостаточно. Имеются в виду, прежде всего, **интеллектуальные** ресурсы, содержащиеся в знаниях людей, в науке, искусстве, опыте, традициях и обычаях.

Россия всегда отличалась талантливыми людьми, которые открывали впервые в мине, были пионерами в области принципиальных направлений научно-технического прогресса. Но для нашей страны одновременно было характерно и то, что использование собственных изобретений, открытий и рационализации никогда не было массовым. В большинстве все имело локальное поле применения. О зарубежных новациях и говорить не приходиться, хотя в сфере общественного знания мы стремились побольше перенять у Запада. Часто перенимали то, что там не находило применения и не получало особой популярности. И испытывали на себе.

Сегодня российский менеджмент имеет поистине огромные интеллектуальные ресурсы, на которые обращают внимание преимущественно другие страны. Однако на современном этапе, по существу, не видно даже попыток подступить к этим ресурсам, инвентаризировать, понять и оценить их. Период примитивного подхода к становлению рыночной экономики затягивается, и состояние производственной инфраструктуры ухудшается. Поэтому в настоящее время очень важно соединить интеллектуальные ресурсы и менеджмент. И здесь, конечно, поле для альтернатив практически безгранично. Сегодня, какую бы область предпринимательских отношений ни взять, везде чувствуется наша отсталость, и везде имеется палитра интеллектуальных ресурсов, которые применимы к решению конкретных задач. Причем, и это самое главное, применение интеллектуальных ресурсов развивает тех, кто этим занят, и дает им как бы дополнительный рост.

Значительным является и такой ракурс, как **образованность и информированность** населения. В 1953 г. мы делили с Канадой 2-е и 3-е места по коэффициенту интеллектуализации молодежи (КИМ). Сегодня Россия находится, конечно, далеко внизу, где-то среди отсталых стран, вступивших в полосу развития. И все же, несмотря на нерешенность целого ряда проблем в области образования, население наше не только грамотно вообще, но и сугубо профессионально. Многие

данные и конкретные примеры указывают на то, что население готово и способно участвовать в сложных экономических и производственных преобразованиях. Вопрос заключается лишь в том, чтобы отыскать такие стимулы, которые могут из познаний и опыта человека вводить в дело весь его потенциал. Найти людей и помочь им раскрыть свои таланты – это важнейшая задача менеджмента. Не случайно данной задачей занимаются в тех странах, которые экономически процветают.

Противоречивое положение существует с информированностью населения как ресурсом менеджмента. С одной стороны, у нас в целом достаточно обширная и разносторонняя система информации, которая, казалась бы, дает много знаний о событиях, происходящих в стране и мире. Но содержание информации свидетельствует, с другой стороны, о том, что она идет в основном из сфер политики, культуры и международной жизни. В последнее время добавилась историческая информация. Информации же из сферы экономики общество получает мало, и она в большинстве случаев абстрактного и общего характера. Практически нет информации о **технологии** экономической и производственной деятельности, ведущей к устойчивому экономическому развитию; не раскрывается опыт достижения определенных экономических результатов, и ему средства массовой информации не уделяют должного внимания.

Кстати, заметим, что те, кто бывал в западноевропейских странах, не могли не видеть, сколько времени там отводит телевидение показу лучших приемов работы и домашнего хозяйствования, демонстрации новых бытовых и других технических изделий, разъяснению способов приготовления пищи и многим другим вопросам, с которыми люди сталкиваются повседневно и от уровня решения которых зависит их жизнь. Думается, что нашим средствам массовой информации есть над чем поработать, с тем чтобы превратить информацию в инструмент экономического созидания.

Важное значение в процессах управления принадлежит, естественно, **организационным ресурсам**, которые возникают вследствие умелого сложения и взаимодействия людей. Как в свое время было раскрыто в работах А.А. Богданова, объединенных под названием "Всеобщая организационная наука (тектология)", продуманная организация рождает из определенных наличных сил и ресурсов дополнительный импульс, создает потенциал больше простой суммы составляющих его элементов. Если проследить развитие менеджмента со времени Г. Форда и Ф. Тейлора, то нетрудно увидеть, что наряду с научно-техническими нововведениями другим его источником всегда было совершенствование организации.

Однако в наших условиях, при приоритетности выдвижения организационных идей, до сих пор так и не осознано значение организации. В экономике и в менеджменте действуют бюрократические, громоздкие, малоэффективные организационные структуры. Недооценка роли организационных ресурсов отчетливо видна и в управленческих решениях, в которых не встретить и намека на поиск альтернатив их использования. Организация "валит" одну проблему за другой, отличается анахронизмом, но преобразовать ее мало кто берется. Из-за этого в основном погибли все предыдущие реформы, натыкаясь на консерватизм организации. И сегодня многие экономические замыслы не реализуются по той же причине.

Наконец, поговорим о таких ресурсах, как **социально-психологические**, отражающие многообразие интересов, взглядов, ориентации, мотивов, знаний и убеждений множества людей. Менеджмент всегда осуществляется людьми и среди людей, и поэтому его возможности очень зависят от того, насколько в управленческих решениях учитываются их настроения, чувства, ожидания, мнения, суждения, стереотипы поведения и многое другое. Ведь решения реализуют люди, и надо, чтобы они их понимали, разделяли и поддерживали. Вместе с тем, сами решения своими целями, задачами, требованиями и другими параметрами формируют определенный

социально-психологический микроклимат среди исполнителей, возбуждают в них энергию или, наоборот, чувство пассивного сопротивления. Немало можно привести примеров, когда из-за недооценки социально-психологических ресурсов многие решения, весьма рациональные по замыслу, не исполнялись должным образом.

В специальной литературе по управлению выделяют в зависимости от социально-психологического состояния исполнителей и социально-психологического отношения к ним несколько типов организации. М. Вебер один тип обозначил как организации типа "А", в которых все отношения формализованы и осуществляются на основе профессионального мастерства и эффективности труда. Это как бы конструктивный бюрократизм. Д. Макрегор восприятие исполнителей управляющими разделил концептуально на два типа: согласно "теории Х", люди ленивы, безответственны, и их надо постоянно контролировать; по "теории У", наоборот, люди в своей основе трудолюбивы, ответственны, и их нужно только поддерживать и поощрять. Как особая система управления выделяется организация типа "у", характерная для Японии и основанная на принципах семейственности, патронажа, традиционного коллективизма. Комплексной, системной считается организация типа "Z"[4] . Тем самым при подготовке, принятии и реализации управленческих решений всегда имеется значительная альтернативность, которой надо умело пользоваться.

В качестве важных ресурсов, которые уже назывались и которые у нас не очень популярны, можно обозначить **демократию, право, традиции, и менталитет** народов и т.д. И хотя разнообразных ресурсов много, необходимо все же, чтобы каждое решение опиралось на такой выбор и "набор" ресурсов, который наиболее пригоден для осуществления конкретных целей. Надо признать, что опыт в этой области управления есть, но он мало исследован и обобщен.

Еще один аспект альтернативности управленческих решений заключается в альтернативности **методов**, используемых как для подготовки и обоснования управленческих решений, так и для обеспечения их практической реализации. Под методами обычно подразумевают способы, приемы, операции и практические деятельности людей по формированию и реализации соответствующих управляющих воздействий. Они весьма многообразны и заключают в себе огромный опыт тысячелетней человеческой деятельности, а также достижения научно-технического и социального прогресса. Это приемы и способы изучения конкретной обстановки на местах, теоретического осознания существа решаемого вопроса, ознакомления с приобретенным опытом решения аналогичной управленческой задачи, составления докладных и справок, обоснования различных альтернатив решения задачи в условиях ограничения или возможного изменения ресурсов и многие другие достаточно хорошо описаны в управленческой литературе.

Подробнее хотелось бы остановиться на методах реализации управленческих решений в менеджменте, которые представляют собой способы, приемы, операции, **стимулирования, активизации и направления** деятельности человека со стороны управляющих. Причина в том, что если этим методам уделено внимание в теории государственного управления, да и в административном праве, то в менеджменте подобные методы не раскрыты. У нас все еще многие полагают, будто здесь действует только экономический интерес, и он откликается якобы только на экономический стимул. При таком подходе и вся альтернативность методов сводится к тому, чтобы платить больше или еще больше. Думается что это упрощение.

В менеджменте реально применяются все управленческие методы воздействия на сознание, поведение и деятельность человека, но применяются они с учетом специфики

[4] Оучи У. Методы организации и производства: Theory «Z»: Японский и американский подходы / Пер. с англ. М., 1989. С.7б–83.

менеджмента и в рамках данной специфики. Можно выделить четыре группы подобных методов: моральные, социальные, экономические и административные.

К моральным методам относятся те приемы, способы и средства воздействия на человека, которые исходят из принципов и норм нравственности, этики, традиции и обычаев, ведь во взаимоотношениях управляющих и управляемых, да и среди самих исполнителей, не все сводится к экономическому акту "Я – тебе, ты – мне". Всегда, даже в самые сложные периоды истории, существовали более широкие и глубинные ценности: дружба, верность слову, искренность, любовь и многие другие, в том числе сформулированные в религиозной морали. В производственных, коммерческих и управленческих коллективах люди общаются друг с другом ежедневно, и уровень этого общения, как, наверное, понятно многим, создает ту "ауру", в которой куется успех любого дела. Нравственность – это основа и составная часть любого бизнеса, производства, если их рассматривать в исторической перспективе. Не понимать подобной детерминации – значит обрекать менеджмент на постоянную деградацию.

Не меньшее значение имеют также социальные методы, связанные с социальными интересами и запросами людей. В России исконно ценились семья (причем в широком смысле – со всей совокупностью родственных связей), коллектив труда и жизнедеятельности (традиционная община, артель, земство, трудовой коллектив), формы социального общения вне дома (клубы, трактиры, салоны, выезды на природу и т.д.). Слабость, неразвитость социальной инфраструктуры приводит к тому, что потребности в промышленных и продовольственных товарах, в медицинском и бытовом обслуживании, в культуре и отдыхе у нас во многих случаях удовлетворяются по месту работы – в соответствующих коллективах. Кризис экономики еще более усиливает потребность людей в решении своих социальных запросов по месту работы. И хотя все это противоречит принципам рыночной экономики, наверное, здесь переходный период весьма затянется.

Поэтому менеджменту следует более активно использовать весь "набор" социальных методов для реализации управленческих решений. Можно даже предположить, что чем шире будут такие методы применяться, тем лучше будет идти предпринимательство и в целом экономическое развитие страны.

Наверное, многим покажется, что говорить в менеджменте об **экономических методах** почти что нечего, ибо где-где, а в этом виде управления данным методам отведено достойное место. Действительно, в том менеджменте, который сложился на сегодняшний день, практически все свелось к тому, что в частном секторе одна и та же работа оплачивается намного выше, чем в государственном. О бюджетной сфере не стоит особо распространяться, поскольку в ней еще больший перепад сравнительно с производством. Оплата интеллектуального труда доктора наук опустилась до уровня самого неквалифицированного физического труда. И проблема здесь не в споре о том, насколько это справедливо (тут вряд ли можно найти решение), а в том, как такое состояние **влияет** на развитие предпринимательства и менеджмента.

Одной из многих причин, по которым социализм не состоялся, и, скорее всего, главной, является неудача, постигшая нас в поисках стимулов и средств повышения производительности труда. Так и не было найдено **взаимозависимостей** (прямых и обратных связей) между количеством и качеством реального труда (представленного в объективных результатах) и его оплатой. Была вроде бы "система" материального стимулирования, которая включала в себя заработную плату, различные формы оплаты труда, премирование, иное материальное вознаграждение, но она так и оставалась формальной, бюрократически осуществляемой. Логическая схема "нормы – нормативы – стимулы" так и не была наполнена должным социально-экономическим смыслом.

У нас имеется весьма интересное экономическое прошлое, да и экономическое наследие, из которых следовало бы сделать необходимые выводы для менеджмента. Если и далее сохранится стереотип торгового капитала, при котором все сводится к эффективности сделки, а результат делится на ее участников ("ловкачей"), то ни о каком менеджменте и не стоит рассуждать. И то, что делается сегодня сплошь и рядом в частном секторе, да и в государственном предпринимательстве, никак нельзя отнести к области экономических методов: ведь в самом слове "экономический" (метод) заложен **выход** стимулируемой им деятельности на экономический эффект, создание и прирост потребительских ценностей.

Жизнь требует коренного изменения в понимании экономических методов, того смысла и содержания, который был заложен плановой экономикой с ее формальными показателями. Стимулирование труда и его развитие посредством стимулирования являются для любой страны центральной проблемой. И самообман в этом вопросе весьма опасен. Мы намного отстали от передовых стран по уровню производительности труда, и если с помощью экономических реформ не выйдем на путь устойчивого роста, то так и не осуществим ни одного из современных замыслов. Неоткуда будет взять ресурсы.

Теперь об **административных методах**, применение которых в менеджменте своеобразно. К таким методам относят способы, приемы, действия **прямого и обязательного** определения поведения и деятельности людей со стороны соответствующих управляющих. Основными их признаками считаются: прямое воздействие на волю исполнителей посредством установления их прав и обязанностей и индивидуализированных команд управления; односторонний выбор управляющим (субъектом управления) способа решения стоящей задачи или конкретного варианта поведения, однозначное решение соответствующей ситуации, имеющее обязательную силу для исполнителя; безусловная обязательность распоряжений и указаний, невыполнение которых может повлечь за собой различные виды юридической ответственности.

Конечно, административные методы, прежде всего, применяются в государственном управлении и вполне обоснованно трактуются как обязательное и строго определенное волеизъявление государства, направленное на защиту государственных и частных интересов, прав и свобод граждан. Вместе с тем и в менеджменте, во-первых, широко применяются административные методы, призванные в бизнесе, производстве, предпринимательстве и управлении обеспечивать соблюдение государственных административных предписаний (норм административного законодательства). Это – нормы охраны труда, противопожарной безопасности, использования специальных материалов и технологий, стандартизации и качества продукции, охраны от инфекций и по многим другим вопросам, имеющим всеобщее значение для жизнедеятельности общества. Их соблюдение – обязанность всех. Во-вторых, в менеджменте принимается и действует много управленческих решений, которые в рамках соответствующей подсистемы или хозяйственной единицы имеют обязательный характер. Разумеется, они отличаются от административных методов в их классическом понимании, но по своему смыслу и функциональному действию вполне могут рассматриваться как таковые, т.е. как административные методы, связывающие конкретных управляющих и исполнителей. Без подобных обязательных управленческих отношений управление просто невозможно. Иной вопрос – отождествление административных методов с администрированием, отражающим определенный стиль управления. Администрировать или, иными словами, волюнтаристски и диктаторски управлять можно на основе любых методов. Диктат и произвол экономический ничуть не легче диктата и произвола административного.

Значит, и с точки зрения методов, применяемых в менеджменте, существует широкая альтернативность, дающая возможность для каждого конкретного случая подыскивать наиболее адекватный метод.

В многообразии жизненных явлений имеется безграничное число вариаций, которое можно составить путем рационального "проигрывания" альтернативных целей, ресурсов, методов и других элементов, которыми приходится пользоваться при подготовке, принятии и реализации управленческих решений. Все упирается в волю управляющих, в их способность принимать вызов жизни и делать нужный (разумный, оптимальный) выбор из множества вариантов возможных действий. Воля является элементом умственной, психической деятельности человека, состоящим в готовности человека во имя больших целей преодолевать значительные трудности, препятствия, сопротивление как внутри себя, так и в окружающем мире. Она характеризует сознательную власть человека над собой, его умение регулировать свое поведение, свои поступки и действия.

Могут возразить, что для управления необходимы, прежде всего, знания, профессиональная подготовка, опыт, компетентность, широкая информированность и другие качества, раскрывающие уровень развития управляющих. Да, эти качества предельно актуальны, и, чем они выше, тем больше гарантий для принятия рациональных управленческих решений. Но все заключается в том, что подобные качества или способности не "сваливаются с неба" как дар божий, а приобретаются человеком в процессе его обучения и практической деятельности. Часто они как раз и являются продуктом воли, которая позволяла человеку всю жизнь и ежедневно преодолевать себя, не лениться, не бояться, упорно познавать, думать и отвечать за свои поступки.

Проблема воли остро стоит как на частном уровне, так и на общественном, где она соприкасается с властью – либо государственной, либо экономической, либо психологической и т.д. Власть и воля взаимообусловлены. В самом общем виде можно сказать, что власть представляет собой общественное отношение, в процессе которого люди в силу разных причин – материальных, социальных, интеллектуальных, информационных и др. – добровольно (осознанно) или по принуждению признают верховенство воли других, а также целевых, нормативных установлений и в соответствии с их требованиями совершают те или иные поступки и действия. Смысл власти состоит в ее регулятивных и организующих способностях, в создании условий, которые необходимо (иногда вопреки нашему сознанию) диктуют определенную модель поведения и деятельности.

Воля управляющих имеет особое общественное значение, так как, с одной стороны, она определяет выбор варианта управленческого решения из большого числа возможных альтернатив, как бы предопределяет будущее, а с другой – подчиняет этому выбору поведение и деятельность других людей, заставляет их жизненную энергию проявляться в определенном, заданном направлении.

Всегда приходится учитывать, что человеку свойственно стремление к экономии собственных сил, что ему не очень-то хочется рисковать, перенапрягаться, лишать себя известных жизненных удовольствий. Отсюда нередко принимаются решения попроще, полегче, которые не требуют больших усилий как при подготовке и принятии, так и при их реализации. Вроде бы приняты меры, создана видимость управления, а особых затрат энергии не произошло. Да и исполнители, в свою очередь, остаются довольными такими решениями, поскольку они им предлагают комфортные условия исполнения соответствующих требований, а значит, и безмятежную жизнь, разумеется, с точки зрения восприятия управляющих воздействий. Последние – мягкие, робкие и не затруднительные.

Проблема доминирующей воли в управлении давно волнует человеческую мысль, ибо в ней всегда реализуется власть, интересы и собственность, которые значимы для каждого человека, даже для того, кто, казалось бы, находится далеко за пределами соответствующих систем управления. Впервые резко вопрос о жизнетворящей воле поставил немецкий философ А. Шопенгауэр в работе "Мир как воля и представление", выпущенной в 1818 г. Воля была им возведена в ранг первоначала и абсолюта, в какое-то "абсолютно свободное хотение", которому якобы подвластно все. И пределы этого "всего" зависят лишь от силы воли. Еще дальше в возвышении воли пошел Ф. Ницше, который всю жизнь низвел к нацеленности и борьбе за власть. Рассматривая жизнь как "специфическую волю к аккумуляции силы", Ф. Ницше полагал, что как таковая жизнь "стремится к максимуму чувства власти"[5]. В результате воля была интерпретирована как самоценность, стала рассматриваться основным средством самоутверждения личности.

Думается, что многие суждения о воле, ее источниках и силе послужили субъективным основанием к тому, чтобы в первой половине XX в. в целом ряде стран появились и были возведены во власть люди, полагающие всерьез, что их воля служит импульсом и источником крупнейших исторических преобразований. Они получили разное наименование: вождь, дуче, фюрер, кормчий, но были похожи или близки друг к другу в вере в свою силу и игнорирование общественных институтов. Мир дорого заплатил и еще сегодня платит за волюнтаризм как тех, кто владел властью и использовал ее во зло, так и тех, кто способствовал этим людям в их вознесении на вершину "самовластья". К сожалению, и до сих пор, особенно в российском сознании, сильна вера в харизму, пришествие "сильного" человека, который как по мановению волшебной палочки способен сразу дать людям благополучие и счастье. Вот и ищут все таких людей, а поскольку их реально нет и не может быть, то "веруют" тем, кто смелее и беззастенчивее обещает "златые горы".

История засвидетельствовала (во множестве стран и отрезков времени), что воля человека, воля людей, объединенных в определенную организацию, воля народов, взятая в ее действительности и полноте, представляют собой огромную, концентрированную энергию, способную решать сложнейшие задачи. Вспомним хотя бы волю к свободе, которая сопровождала действия и отдельных лиц, и их всех вместе в годы двух Отечественных войн, которые постигли нашу страну. Но одновременно история также убедительно показала, что для устойчивого созидания наряду с волей, дающей "силовой толчок", нужны общественные инструменты – собственность, государство, семья, мораль, право, традиции, обычаи и др., способные направлять волю людей к позитивным поступкам и ограничивать ее эгоизм.

Объективно стоит проблема **меры воли** и соединения ее с другими началами, определяющими жизнь людей в исторической перспективе, в отличие от злобы дня. Конечно, воля должна опираться на знания – обширные и достоверные, а не односторонние и призрачные; на опыт, но не только сегодняшнего и вчерашнего дня, а всей человеческой истории, других народов и стран; на информацию, которая честно и правдиво фиксирует общественные процессы, потребности и интересы, взгляды и нравственные ценности людей. Но все это реально возможно тогда, когда в обществе признаны и открыто действуют институты демократии, позволяющие равноправно представлять свою волю каждому человеку и в режиме консенсуса формировать всеобщую волю. Поэтому существование демократии как формы взаимодействия действительно равноправных людей является основной предпосылкой того, что управленческие решения могут быть одновременно и волевыми, и рациональными, и служащими интересам общества. До такого положения нам, конечно, весьма далеко, но

[5] Ницше Ф. Полн. собр. соч. М. 1920. Т.9. С.339.

это единственный путь, идя по которому, можно добиться рационально-волевых управленческих решений.

Бесспорно, воля в управлении нужна, ибо менеджмент – слишком сложная система, решающая труднейшие задачи, где без воли нельзя ступить и шагу. Не надо идеализировать людей и представлять дело таким образом, будто все только и рвутся к тому, чтобы честно работать, беречь сделанное, подчиняться правилам и творить добро. Лентяев и бездельников, нарушителей и преступников, любителей чужого и дармовщины хватает. И их численность вряд ли уменьшится. Думать в этих условиях, что люди подобной ориентации будут сознательно исполнять даже самые рациональные решения, по меньшей мере, наивно. Не нужны им никакие решения! И если мы попытаемся установить в обществе самый элементарный порядок, то подобное можно сделать лишь при опоре на сильное волевое начало как в принятии решений, так и в их практической реализации. Только согласованная воля управляющих способна преодолеть анархистское сопротивление и обеспечить всеобщую заинтересованность в спокойной, благополучной и безопасной жизни.

Воля принадлежит, скорее всего, к врожденным качествам человека. Она может быть развита, укреплена, но только тогда, когда она есть. Это как талант. Тем самым для менеджмента большое значение имеет отработка такой системы отбора, развития и продвижения управляющих (менеджеров), которая бы взращивала истинно талантливых, всесторонне грамотных и волевых людей. Необходим синтез качеств человека, в котором каждое из них имеет достойную меру.

Таким образом, в обществе и конкретно в менеджменте всегда существуют многочисленные **альтернативы** при работе с любым элементом управленческих решений: при **выборе целей**, преследуемых в управлении; при **выборе ресурсов**, обеспечивающих поставленные цели; при **выборе методов,** способствующих рационализации целей, ресурсов и методов. Вновь повторим: так было, так есть и так будет! Использование альтернатив зависит от нас, людей, особенно от тех, кто вовлечен в процессы управления. Они имеют возможности и обязанности искать варианты лучшего решения буквально каждого вопроса. Ибо как из сотен, тысяч мелких ручейков, речушек и притоков составляется большая река, так и из десятков, сотен решений "малых" (вроде бы) вопросов получается решение крупной проблемы. А из решений проблем возникает общественное развитие.

Поэтому, если решения "не работают", не изменяют ситуации, если они не приносят обществу, экономике рациональное начало и социальный эффект, значит, не были использованы альтернативы, не найдены те источники и факторы, которые мощны и конструктивны, значит, управляющие не выполнили своей общественной миссии, оказались беспомощными и бездарными и должны нести ответственность перед людьми. Менеджмент слишком необходим каждому человеку и не может быть чьей-то личной принадлежностью. И конечно, из нашего дореволюционного прошлого, которое тесно связано с менталитетом наших народов; из опыта и ошибок, приобретений и потерь периода социалистического строительства; из наработок и достижений, которые на сегодняшний день имеют зарубежные страны, и их того, что мы создали своим разумом, думается, скорее всего, должен получиться симбиоз. Поэтому важно не утратить ничего из того, что несет в себе социальный эффект, а, напротив, отовсюду взять прежде всего то, что способно дать нам самую большую пользу. Совершенно очевидно, что российский менеджмент, заинтересованный в тесном сотрудничестве и союзе с наукой, будет не только впитывать в себя творческую мысль, но и всемерно благоприятствовать развитию народов нашего государство в целом.

АНКЕТНЫЕ ОПРОСЫ В ФУНКЦИИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ КОНЪЮНКТУРЫ

Н.Н. Смирнов

Метод опросов представляет собой выборочное и в то же время достаточно массовое изучение

- планов и намерений участников рынка в отношении контролируемых ими переменных типа инвестиций, выпуска продукции, запасов готовой продукции и сырья, покупки жилья, автомобилей и т.п.;
- их типичных ожиданий относительно неконтролируемых переменных, например, спроса, поступления заказов, закупочных цен и пр.

для последующего обобщения полученных результатов в обзоре и прогнозе конъюнктуры.

Анкетные обследования получили широкое распространение после второй мировой войны. С 1950 г. ИФО (Институт экономических исследований, Мюнхен) рассылает ежемесячные анкеты значительному числу немецких фирм (в середине 60-х гг. примерно 5 тысячам). Его примеру последовал целый ряд конъюнктурных институтов и статистических служб других западноевропейских стран. Позднее к обследованиям подключились статистические органы ЕЭС. В США наибольшее развитие получили опросы по поводу намерений инвесторов и потребителей товаров длительного пользования, а также относительно ожиданий в части будущих продаж, запасов и цен.

По состоянию на 1977 г. насчитывалось 88 официально зарегистрированных опросных исследований, проводимых в 33 странах. Из них 61 опрос был направлен на выявление предположений о развитии экономической ситуации, 41 касался намерений в области капиталовложений и 23 – намерений и планов потребителей [2, с. 37].

С точки зрения идеологии метод представляет собой выявление и обобщение информации, которая предупреждала бы о возможном характере массового поведения в ближайшем будущем. Допустимы, по-видимому, также аналогии с методом экспертных оценок, но с поправками на то, что экспертиза проводится в этом случае самими участниками процесса (а не внешними независимыми экспертами) и имеет весьма массовый характер.

Будем различать в дальнейшем числовые и нечисловые опросы (возможно также выделение их промежуточной формы – получисловой) и сосредоточимся главным образом на вторых (в связи с существенной спецификой и значительным распространением).

В части же числовых опросов сошлемся на опыт Министерства торговли США, которое ежеквартально опрашивает по инвестиционной тематике (ограничимся этим направлением) около 12 тыс. компаний. Предметом опросов является изучение текущего состояния и ближайших планов (на один, два, три квартала и год вперед). По цензовым данным 1977 г., вошедшие в выборку фирмы осуществили 54 % всех расходов несельскохозяйственного сектора на оборудование и строительство (для обрабатывающей промышленности данная доля составила даже 68 %, автомобилестроения – 97 %, сектора общественных услуг – 83 % и т.д.) [2, с.38].

В связи с высокой репрезентативностью обследуемой группы и надежностью информации (ее источниками являются планы и бюджеты фирм) качество макропрогнозов оказывается в этом случае весьма приемлемым: по данным за 1957-1980 гг., коэффициент корреляции между прогнозируемыми и фактическими темпами прироста инвестиций составил для расчетов на один квартал вперед – 0,70, на два

квартала – 0,74 и на год – 0,93; прогнозы снижения инвестиций оказались верными в 76 % случаев [там же, с. 41].

С учетом того, что Министерство торговли гарантирует опрашиваемым конфиденциальность их планов, вполне объяснимы лояльность бизнеса и его открытость к сотрудничеству с органами прогнозирования: инвестиции – самый нестабильный и критически важный для состояния конъюнктуры компонент совокупного спроса, и поэтому все заинтересованы в получении общей картины по данному вопросу. (Заметим, что именно обмен данными является одним из самых проблемных пунктов индикативного планирования. Практика французского программирования показала, в частности, что участие в нем может порождать различные формы неискреннего и рентоориентированного поведения – например, использование знания планов конкурентов для увеличения собственной доли рынка, различные формы монополистического сговора, манипуляцию информацией с целью обмана партнеров, получения правительственной помощи и т.п. [3, с. 289–291]. С другой стороны, далеко не всем фирмам доступно и участие в обмене данными по типу проекта PIMS, функционирующего в полукоммерческом режиме.)

Слабым местом прогнозов Министерства торговли является их запаздывающий характер. Они публикуются только в марте расчетного года и, следовательно, не могут быть своевременно учтены в инвестиционных планах фирм. Запаздывание вообще присуще числовым опросам: при всех достижениях в области информатизации сбор, обработка и обнародование обычных (традиционных) данных все еще занимают много времени. В этом состоит, кстати, одна из причин обширного использования нечисловых опросов как более оперативных.

Более оперативную по сравнению с минторговской информацию предоставляет издательская компания "Макгроу-Хилл". Она публикует результаты своих обследований ожидаемых инвестиций для каждого года дважды – в ноябре предыдущего и в апреле текущего года. Но в отличие от Минторга "Макгроу-Хилл" не использует процедуры корректировки намерений инвесторов, что снижает точность и ценность ее прогнозов.

Числовые опросы не всегда состоятельны. Преимущественно неудачными оказались, в частности, попытки прогнозирования продаж товаров длительного пользования на основе изучения планов (намерений) потребителей (принимаем, что анкетирование данного типа примыкает к числовому). Первопричиной явилась неустойчивость намерений потребителей.

Проиллюстрируем этот факт результатами одного из британских опросов. Опрос был организован таким образом, что потребители сначала оценивали определенность своих намерений по шкале от 0 до 10 баллов (0 – полное отсутствие намерений, 10 – стопроцентная определенность в отношении покупки), а затем в течение 12 месяцев осуществлялся мониторинг реального поведения в сравнении с продекларированным. Результаты наблюдений приведены в таблице [2, с. 48]:

Таблица

Определенность намерений в баллах	Доля респондентов, реально осуществивших покупку, %
1 – 2	24
3 – 4	27
5 – 6	39
7 – 8	43
9 – 10	46

Очевидно, что лишь меньшая часть планировавших покупки реально осуществила их. Более же существенно то, что около 2/3 всех покупок совершили те опрошенные

лица, которые первоначально вовсе их не планировали (по данным Опросного центра Мичиганского университета, доля таких покупок даже выше и достигает 80 %).

Переходя теперь к нечисловым опросам, сразу же отметим их главную особенность: в данном случае респондентов запрашивают не об абсолютных параметрах деятельности, а всего лишь о направлениях изменений этих параметров (направлениях фактических или предполагаемых в зависимости от контекста) в терминах "вырастут", "останутся без изменения" или "снизятся". Скажем, инвесторов спрашивают не о сумме капиталовложений или темпах ее прироста (снижения), а просто просят отметить один из трех вариантов в анкете.

Аналогичные вопросы задаются в отношении целого ряда других показателей, значимых для изучения конъюнктуры – выпуска продукции, объема продаж, поступления заказов, запасов готовой продукции и сырья, экспорта, цен продаж, закупочных цен, численности персонала и т.д. Опросы проводятся как в отношении фактических изменений (для диагностики текущей конъюнктуры), так и в отношении планов и ожиданий (для целей прогнозирования). Они охватывают широкую сеть фирм в промышленности и торговле, проводятся по скоординированным программам и известны под различными названиями, например, "Мюнхенский тест деловой активности", "Обзор тенденций деловой активности", "Конъюнктурный тест", "Обзор делового климата" (ежеквартально публикуемый Банком Японии) и т.п.

Некое промежуточное положение занимают получисловые опросы. Сошлемся в порядке примера на обследование инвестиций в станкостроение ФРГ, которое велось ИФО в течение 1956–1961 гг. Отвечая на вопрос об осуществленных в истекшем году инвестициях, каждая из 81 опрошенных фирм приводила некоторую сумму в западногерманских марках (т.е. обычные числовые данные). Сообщения же о планируемых на следующий год инвестициях были полностью нечисловыми (указывалось лишь направление изменений). Значение получисловых опросов состоит, кстати, еще и в том, что они позволяют глубже изучить возможности и ограничения нечисловой информации.

Само по себе нечисловое сообщение, конечно, недостаточно информативно: если фирма объявляет, что она намерена увеличить в будущем году объем инвестиций, то она дает при этом намного меньше информации, чем в случае сообщения о планируемом их увеличении, например, на 20 %. За "увеличением инвестиций" может стоять рост и на 20 %, и на 50 %, и в 3 раза, и т.д. Далеко не очевидно также, как следует интерпретировать "отсутствие изменений" и как респонденты на самом деле интерпретируют данный вопрос.

Учитывая необычность подхода, попытаемся оценить его сильные и слабые стороны. Отметим сначала достоинства.

Во-первых, существует немало достаточно важных вопросов, допускающих только качественную, сугубо оценочную, в виде суждений профессионалов, интерпретацию. Таковы, например, вопросы об общем состоянии хозяйственной конъюнктуры (деловом климате, деловом настроении и т.п.) типа "ожидаете ли вы, что конъюнктура на рынке электронной продукции (стали, обуви и др.) в течение следующего полугодия улучшится (останется без изменений, ухудшится)?", об уровне запасов готовой продукции ("считаете ли вы свои запасы слишком большими, слишком малыми или нормальными?"; вопрос может быть весьма уместен для понимания тенденций), о своевременности и уместности потребительских покупок ("считаете ли вы, что ситуация благоприятна для закупок хозяйственного оборудования – мебели, холодильников, телевизоров и т.д.? ") и пр. Часть подобной информации существует только в виде "ощущений" и не может быть выражена числом (в традиционном статистическом смысле).

Во-вторых, изучение конъюнктуры предполагает оперативное поступление регулярной, свежей и подробной информации, в то время как многие статистические данные обычного типа значительно запаздывают. В некотором смысле существует обратная зависимость между детальностью (завершенностью) информации и оперативностью ее поступления. Нечисловые опросы в данном контексте намного оперативнее: их результаты публикуются буквально через две-три недели после рассылки анкет. В то же время понятно, что, выигрывая в скорости, приходится серьезно жертвовать содержанием и определенностью данных.

В-третьих, нечисловой подход более нейтрален по критерию конфиденциальности и коммерческой тайны. В силу этого можно рассчитывать на лояльность и объективность бизнеса.

В-четвертых, идеологи и организаторы опросов рассчитывают на то, что характер запрашиваемой информации (только о направлении изменений) побуждает руководителей фирм самих заполнять анкеты или, по крайней мере, передоверять это своим помощникам, т.е. людям, информированным и причастным к принятию решений. Если бы анкета запрашивала детальные сведения и была трудоемкой, то следовало бы ожидать передачи ее заполнения нижестоящему персоналу с возможной утратой достоверности (не говоря уже о весьма вероятном отказе от участия в обмене данными). В этом смысле приходится обменивать детальность информации на ее достоверность.

В-пятых, в ряде случаев удается установить зависимость между нечисловыми сообщениями и изменениями тех традиционных показателей, к которым эти сообщения относятся. Представим себе условную отрасль, состоящую всего из двух фирм, выпускающих, соответственно, 90 и 10 процентов продукции. Понятно, что в случае, когда об увеличении выпуска сообщит первое предприятие (при отсутствии изменений у второго), отраслевой индекс объема производства должен быть выше, чем в противоположном случае, при условии, что нечисловые сообщения были адекватно взвешены.

Одним из первых обратил внимание на указанную возможность сотрудник ИФО О. Андерсен. Он вычислил регрессии первых разностей индексов традиционных показателей на итоговые характеристики нечисловых опросов для нескольких больших групп данных по промышленности и торговле и получил в результате корреляцию порядка 0,9 [5, с. 94–95].

Когда подобные зависимости существуют и выявлены, открываются интересные дополнительные возможности. В частности, преобразовав соответствующим образом нечисловые сообщения, можно восстановить (хотя бы в самом первом приближении) саму числовую динамику (опередив благодаря такому "обходному маневру" традиционную статистику). Разумеется, данный прием интересен и с точки зрения прогнозирования, хотя бы потому, что обычные числовые прогнозы тоже более привычны и понятны (последнее замечание никоим образом не умаляет ценность прогнозов конъюнктуры, составленных в терминах направления изменений).

Таковы вкратце достоинства метода. С другой стороны, необычность информации тоже не может не проявить себя. Специфика связана, прежде всего, с тем, что в нечисловой шкале категория "отсутствие изменений" вовсе не тождественна нулевому изменению. Предполагается лишь приблизительное отсутствие изменений, причем интерпретация степени приблизительности предоставлена самим опрашиваемым.

Иногда, правда, шкала оценок задается организаторами опроса. Например, в анкете может быть указано, что сообщать о повышении (понижении) величины инвестиций следует тогда, когда планируемое повышение (понижение) составляет более 10 %, и об отсутствии изменений – когда планируемое изменение составляет по

модулю 10 и менее процентов. Но чаще опросы являются открытыми, и опрашиваемые самостоятельно интерпретируют "неизменность".

Простейшее обобщение "отсутствия изменений" может быть осуществлено следующим образом: для каждого участника опроса и каждой наблюдаемой переменной σ существует интервал (a, b), $a \le 0 \le b$, такой, что опрашиваемый сообщает о "повышении", если действительное изменение переменной превосходит b ($\sigma > b$), о "понижении", если $\sigma < a$, и об "отсутствии изменений", если $a < \sigma < b$. Такой интервал называется интервалом безразличия.

Специальные исследования (наиболее известная попытка была предпринята Конъюнктурным институтом Швеции в 1954 г.) показывают, что интервал безразличия заметно варьирует в разрезе фирм, отраслей и наблюдаемых показателей. Обнаружилась, кроме того, следующая закономерность: у одних показателей медиана распределения (медианный интервал безразличия) явно больше, чем у других (в отношении цен продаж и численности персонала, например, около половины опрошенных указали $b = -a = 5$ %, тогда как, скажем, для поступления заказов медианный интервал оказался шире и составил ± 10 %). Данное различие вполне объяснимо: показатели первой группы (цены и численность персонала) более устойчивы и подвержены меньшим изменениям в течение квартала, чем показатели второй группы. Ясно, что респондент склонен рассматривать 5% - ное изменение в численности персонала как более значительное явление, чем 5% - ное изменение в поступлении заказов.

О специфике нечисловых опросов позволяет судить также сравнение их с сопоставимыми числовыми опросами. Сошлемся опять на Г. Тейла, который сравнил результаты уже упоминавшегося получислового опроса в станкостроении ФРГ с итогами полностью числового инвестиционного опроса, который в течение 1952–1961 гг. ежегодно проводился Центральным статистическим управлением Нидерландов среди 6–8 тыс. фирм (тринадцати отраслей) этой страны. Тейла в контексте его исследования интересовал главным образом характер ошибок прогнозирования. При всех различиях между двумя опросами их до некоторой степени сближало то, что в немецком опросе данные о фактических инвестициях тоже были обычными (числовыми). В результате имела место некоторая условная сопоставимость ошибок прогнозов.

Интересно, что оба опроса продемонстрировали типичное для экономического прогнозирования смещение – недооценку будущих изменений. С другой же стороны, подтвердилось то, что интуитивно было ясно с самого начала: прогнозы о направлении изменений менее содержательны, менее определенны, "беднее" в информационном отношении и, соответственно, сопровождаются более серьезными ошибками по сравнению с полностью числовыми прогнозами.

О том, насколько значительным остается уровень неопределенности в ситуации нечислового прогноза, можно судить по такому факту. В 24 случаях фирмы сообщили о том, что они увеличили свои годовые инвестиции более чем в 2,7 раза, но семи из этих 24 случаев предшествовали прогнозы об "отсутствии изменений", а двум случаям – даже о "снижении".

В ситуации нечисловых прогнозов квантильное отклонение ($M_e - Q_1$ и $Q_3 - M_e$, где M_e, Q_1 и Q_3 – медиана, нижний и верхний квантили распределения данных, соответственно) оказалось порядка 35–50 %. Это означает, в частности, что, если первоначально фирмы прогнозировали "отсутствие изменений", то на самом деле четверть из них уменьшила свои годовые инвестиции на 35-50 % и более, а верхняя (в распределении) четверть увеличила не менее, чем на 35-50 %. Для числового же (голландского) опроса квантильное отклонение ошибок прогнозов составило всего лишь порядка 15 % (было более чем вдвое меньше). Пример дает некоторое

представление об уровне ошибок нечисловых прогнозов и сопровождающей их неопределенности (подробнее по этому вопросу см. [4, разд. 10]). Сказанное выше не следует понимать в том смысле, что нечисловые прогнозы полностью несостоятельны: просто степень соответствия действительным изменениям в данном случае ниже, а ошибки значительнее.

Необычность данных сопряжена также с возможностью недоразумений. Например, находясь под впечатлением получения (или утраты) важного заказа, руководитель фирмы может именно это свое ощущение выразить в ответе на вопрос анкеты о поступлении заказов. Если бы он учел, как это и предполагалось программой обследования, все зарегистрированные заказы, то ответ, возможно, оказался бы совершенно иным. Очевидно, что в данном случае произошла подмена понятий.

Следующая проблема связана с показателями, подверженными сезонным колебаниям, что вполне обычно при работе с оперативной информацией. Во многих подобных случаях респондентов просят элиминировать нормальные сезонные отклонения, и это обстоятельство может стать причиной дополнительных затруднений и искажений. Но, как бы там ни было, общий баланс достоинств и ограничений нечисловых опросов, безусловно, положителен, что делает их весьма ценным инструментом изучения конъюнктуры.

Обработка нечисловых сообщений опирается на распределение знаков. Последнее, как известно, описывает поведение случайной величины, принимающей всего 3 значения (+1, 0 и –1) с вероятностями, соответственно, x_1, x_2 и x_3.

В контексте нашей темы знаку 1 соответствуют сообщения о "повышении", 0 – об "отсутствии изменений" и –1 – о "понижении". x_1, x_2 и x_3 есть, соответственно, доли респондентов, приславших эти сообщения (при обработке опросов ответы взвешиваются пропорционально роли респондентов в отрасли – по численности персонала, объему продаж, добавленной стоимости и т.п.; благодаря взвешиванию ответы адаптируются к генеральной совокупности).

Определим теперь наиболее значимые характеристики распределения нечисловых сообщений, имея в виду прежде всего их экономическое содержание.

В отношении случайной величины известно, в частности, что сумма вероятностей всех ее возможных значений равна 1. Для нечислового опроса это вполне очевидно и естественно: в сумме доли сообщений различных типов составляют ровно 1.

$$x_1 + x_2 + x_3 = 1. \qquad (1)$$

Переходя теперь к математическому ожиданию (среднему значению) случайной величины, имеем для распределения знаков

$$b(x) = x_1 \cdot 1 + x_2 \cdot 0 + x_3 \cdot (-1) = x_1 - x_3, \qquad (2)$$

где $b(x)$ – баланс опроса (чистое изменение переменной по результатам опроса).

Таким образом, среднее значение нечисловых сообщений представляет собой просто превышение доли "повышений" над долей "понижений", или наоборот. Оно может изменяться от (– 1), когда все респонденты сообщают о снижении показателя, ухудшении конъюнктуры и т.п., до 1, когда все опрошенные, наоборот, указывают на увеличение переменной. Баланс опроса является важнейшей характеристикой состояния конъюнктуры и образует основу всевозможных ее индексов. Кроме того, он играет ведущую роль в преобразовании нечисловых изменений в числовые.

Найдем далее второй начальный момент распределения знаков. Имеем

$$c(x) = x_1 \cdot (1)^2 + x_2 \cdot (0)^2 + x_3 \cdot (-1)^2 = x_1 + x_3, \qquad (3)$$

где $c(x)$ – совокупное или общее изменение переменной по результатам опроса.

Общее изменение характеризует, следовательно, долю респондентов, сообщивших о некотором изменении (но не отсутствии изменений), без учета его знака.

Оно может изменяться от 0 до 1 (от 0 до 100 %) и показывает степень распространения "предупреждающей" информации.

Распределение знаков имеет также и дисперсию (второй центральный момент). В соответствии с известным правилом она составит:

$$d(x) = c(x) - [b(x)]^2, \qquad (4)$$

где $d(x)$ – индекс несоответствия сообщений.

Как статистическая мера индекс характеризует рассеяние отдельных ответов вокруг центральной тенденции. В случае полного единогласия опрошенных (либо $x_1 = 1$, либо $x_2 = 1$, либо $x_3 = 1$) $d = 0$ (что легко проверить). Как только появляются "разночтения" в оценке ситуации, индекс сразу же становится положительным.

Некоей промежуточной критической величиной является $d = 0{,}25$. Это максимально возможное значение индекса, когда нет противоречий в том смысле, что одни предприниматели отмечают подъем или ожидают его, а другие указывают на спад ($d = 0{,}25$ в двух случаях: либо $x_1 = x_2 = 0{,}5$, либо $x_2 = x_3 = 0{,}5$; при всех других сочетаниях в указанных парах $d < 0{,}25$). Как только появляются "противоречия" в указанном выше смысле, индекс становится больше 0,25. Крайним случаем разногласий является ситуация $x_1 = x_3 = 0{,}5$. Ей соответствует максимум $d(x)$, равный 1. Индекс несоответствия может, таким образом, изменяться в диапазоне от 0 до 1.

После агрегирования материалы нечислового опроса могут быть использованы двояко – либо в "слабой", либо в более "сильной" формах. В первом случае просто обнародуются взвешенные доли ответов предпринимателей. Это может быть сделано как напрямую, так и в виде разнообразных индексов конъюнктуры, производных от структуры нечисловых сообщений. Сошлемся в порядке примера на индекс делового настроения, регулярно обнародуемый Банком Японии в его ежеквартальных деловых обзорах. Индекс рассчитывается по 9 тыс. крупнейших компаний страны и имеет следующую конструкцию (легко заметить, что в нее встроен баланс опроса):

$$J = 100 + x_1 - x_3, \qquad (5)$$

где x_1 – процент компаний, оптимистически оценивающих деловой климат и свои перспективы; x_3 – процент пессимистических оценок.

Так, по данным за третий квартал 2000 г. баланс составил +10% против +3 % в предыдущем квартале. Примечательно, что к этому моменту уровень оптимизма ведущих японских корпораций демонстрировал положительную динамику уже на протяжении семи кварталов подряд. Казалось бы, налицо прямое указание на преодоление затянувшейся (десятилетней) депрессии.

С другой же стороны, по прогнозу на четвертый квартал индекс увеличился всего на 1 %. Учитывая ряд дополнительных признаков (замедление роста в США, насыщение в основном мирового спроса в области информационных технологий, прогнозы об опережающем росте цен на факторы производства и сокращении прибыли и инвестиций, меньшую уверенность в завтрашнем дне со стороны среднего и мелкого бизнеса, устойчивые тенденции к снижению на фондовых рынках страны и др.), многие эксперты предсказывали поэтому приближение к очередному пику в бизнес-цикле (подробнее см. [1]). Приведенный пример предупреждает, таким образом, об иллюзорности упрощенных подходов к оценке и прогнозированию деловой конъюнктуры.

"Слабая" форма безальтернативна, в частности, в ситуации, когда оценки конъюнктуры имеют преимущественно качественный ("экспертный") характер и не могут быть выражены в абсолютной шкале. Что же касается "сильной" формы, то она предусматривает преобразование нечисловых сообщений в обычные числовые данные (разумеется, там, где это возможно и целесообразно). Важное значение данной

возможности связано, в частности, с тем, что во многих случаях нечисловой информацией можно располагать значительно раньше.

Само преобразование в общем не имеет стандартных решений и производится по ситуации. Возможные затруднения иллюстрирует, в частности, такой пример. Допустим, что все респонденты сообщили о "повышении" выпуска продукции и что у каждого из них выпуск вырос на 10 %; тогда искомый показатель (отраслевой выпуск) также увеличился на 10 %. Но столь же возможно, что все локальные повышения составили 15 %, и тогда отраслевой выпуск вырос на 15 %. Другими словами, одни и те же результаты нечислового опроса могут соответствовать совсем разным значениям числового индекса. С общей точки зрения пример, разумеется, достаточно необычен, но он показывает, что только прагматический (по ситуации) подход обеспечивает решение задачи.

Допустим теперь, что значительное большинство опрошенных информирует о "повышении" и только незначительное меньшинство – о "понижении"; тогда априори правдоподобно предположение о том, что результаты опроса будут сопровождаться большим положительным числовым изменением. Наоборот, примем, что имеет место большое превышение числа сообщений о "понижении" над числом сообщений о "повышении"; в этом случае разумно ожидать значительное отрицательное изменение наблюдаемого показателя. Одним словом, следует ожидать, что изменение показателя является возрастающей функцией от доли сообщений о "повышении" и убывающей функцией от доли сообщений о "понижении". Данным требованиям удовлетворяет простая функция вида

$$J = \alpha (x_1 - x_3), \qquad (6)$$

где J – в данном случае значение числового индекса; α – коэффициент пропорциональности ($\alpha > 0$).

Выражение (6), с одной стороны, весьма правдоподобно. Действительно, в левой части уравнения находится отраслевой индекс (например, выпуска продукции), который представляет собой средневзвешенное значение изменений показателя у предприятий отрасли. В правой же части находится баланс нечислового опроса, который представляет собой средневзвешенное значение сообщений фирм о направлении упомянутых числовых изменений. Само собой разумеется, что при правильном подходе к делу в обоих случаях для усреднения должна использоваться одна и та же система весов. Правда, нечисловые сообщения неизбежно сопряжены с "искажениями" (вспомним о проблеме интерпретации "отсутствия изменений", о разном интервале безразличия у разных респондентов, о возможности искажения содержания показателя опрошенными и пр.) Но при всех этих искажениях возможность связи типа (6) представляется весьма реалистичной. С другой стороны, практические трудности идентификации данной связи могут быть весьма значительными.

Фрагментарно метод опросов уже практикуется в отечественных условиях. Сошлемся, в частности, на ежемесячные опросы руководителей оптовой торговли Москвы, проводимые Высшей школой экономики (бюллетень этих опросов регулярно публикуется в составе ежемесячника "Российская экономика: прогнозы и тенденции"). Учитывая относительную несложность метода, можно ожидать, что он будет достаточно быстро освоен исследовательскими и прогнозными центрами страны.

Литература

1. Азия спустя три года после кризиса // Петербургский аналитик. 2000. № 10. С. 27–29.
2. Ермилов А.П. Макроэкономическое прогнозирование в США. Н-ск: Наука, 1987. 271 с.
3. Йохансен Л. Очерки макроэкономического планирования. М.: Прогресс, 1982. Т. 2. 471 с.
4. Тейл Г. Прикладное экономическое прогнозирование. М.: Прогресс, 1970. 510 с.
5. Тейл Г. Экономические прогнозы и принятие решений. М.: Статистика, 1971. 488 с.

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Е.Г. Филимонова

Инвестиции играют важнейшую роль как на макро-, так и микроуровне. По сути, они определяют будущее и страны в целом и отдельного субъекта хозяйствования.

"Инвестиции" в переводе с латинского означает "вложение". Инвестиции – это вложение капитала с целью последующего его увеличения.

В широком смысле инвестиции обеспечивают финансирование роста и развитие экономики. Функционирование и рост экономики в значительной степени зависят от того, насколько легко могут быть мобилизованы денежные средства для финансирования возрастающих потребностей экономики.

Общая экономическая характеристика инвестиций у зарубежных и отечественных ученых в настоящее время практически не отличается. Так, инвестиции выражают вложение капитала с целью последующего его увеличения. При этом прирост капитала должен быть достаточным, чтобы компенсировать инвестору отказ от использования собственных средств на потребление в текущем периоде, вознаградить его за риск и возместить потери от инфляции в будущем периоде.

Основным движущим мотивом осуществления инвестиций и источником прироста капитала является получаемая от них прибыль (достижение социального эффекта).

Инвестиции играют большую роль в развитии и эффективном функционировании экономики.

Отличительными особенностями крупномасштабного инвестиционного кризиса в России являются, во-первых, резкий спад объемов инвестиций и, во-вторых, переток инвестиций в сырьевые экспортоориентированные отрасли, что подтверждается первым местом, занимаемым Тюменской областью, а также всем Западно-Сибирским районом в целом (Республика Алтай, Алтайский край, Кемеровская, Новосибирская, Омская, Томская, Тюменская области), по объемам инвестиций на душу населения в 1999 году [1]. Это ухудшает структуру экономики, консервирует имеющиеся в ней диспропорции, подрывает основы нормального воспроизводства основных фондов и, наконец, ставит под угрозу национальную и экономическую безопасность страны.

Конкретная совокупность макро- и микроэкономических предпосылок преодоления инвестиционного кризиса, по мнению ряда отечественных ученых[2], выглядит так:

- нормализация финансового положения предприятий и снижение их задолженности по внешним заимствованиям до относительно "безопасного" и финансово необременительного уровня;
- оживление конъюнктуры товарных рынков до уровня, который позволит абсорбировать инициируемую инвестициями дополнительную продукцию и реализовать потенциал эффективности инвестиционных проектов;
- повышение экономической отдачи инвестиций до уровня, превышающего доходность действующих базисных инструментов финансового рынка;
- вытеснение из обращения огромной массы квазиплатежных средств, которые не могут служить полноценным ресурсом для формирования потенциала накоплений;

[1] См.: Российский статистический ежегодник. М.: Госкомстат, 2000. С. 804–805;

[2] См. например: Водянов А.А. Дилема инвестиционной стратегии государства. // Российский экономический журнал. 1997. № 10.

- снижение темпов инфляции и реальной банковской процентной ставки до уровня, который бы стимулировал массовые инвестиции в экономику.

Оживление инвестиционной деятельности – единственно возможный путь выхода экономики России из затяжного кризиса. Выход на траекторию оживления инвестиционного процесса сдерживается, прежде всего, незавершенностью системных рыночных преобразований. Проблемы здесь следующие:

- неготовность отечественной инвестиционной структуры (в частности, отсутствие институциональных инвесторов и слабое инвестиционное законодательство);
- чрезвычайно низкая абсорбционная способность реального сектора к инвестициям (отсутствие достаточного числа предприятий-реципиентов инвестиций и эффективных инвестиционных проектов у них);
- необходимость поддержания ликвидности и платежеспособности всего национального хозяйства;
- значительные разбалансированность и искаженность финансовых пропорций на микроуровне, которые являются следствием проведения неадекватных переоценок основного капитала, проводившихся в соответствии с постановлениями Правительства.

Главными условиями роста инвестиционной активности являются создание благоприятного инвестиционного климата, который представляет собой обширную совокупность различных социально-экономических, политических, организационно-правовых и финансовых факторов, предопределяющих силу притяжения или отторжения инвестиций, и включение механизма устойчивых мотиваций к долговременному вложению средств. И то, и другое связано с использованием всего арсенала мер – как собственно рыночных (развитие конкуренции, ограничение монополизма, обеспечение возможности прибыльного вложения капитала в производство, его свободного перелива между отраслями и регионами), так и мер по целенаправленному государственному регулированию инвестиционной деятельности.

Ключевыми принципами государственной политики по отношению к частным инвесторам в соответствии с общемировой практикой должны быть невмешательство в их деятельность и максимальное содействие формированию необходимой законодательной базы для повышения их инвестиционной активности, а также обеспечение надежной защиты вкладываемых средств.

Основными направлениями, согласно этому, государственной инвестиционной политики в развитых странах в различных периоды были:

- снижение налогового бремени и изменение структуры налогов (чаще всего это было не механическое сокращение налогов, а такое изменение механизма налогообложения, которое увязывало льготы с реальным осуществлением инвестиций и увеличением объемов производства);
- создание системы дифференцированных налоговых льгот, компенсирующих влияние неблагоприятного инвестиционного климата;
- развитие рынка ценных бумаг, который, наряду с надежной банковской системой, является важнейшим механизмом трансформации финансовых ресурсов в инвестиции (к сожалению, отечественный фондовый рынок еще не превратился в инструмент привлечения средств в реальный сектор, так как до последнего времени он обслуживал имущественные интересы государства, обеспечивая размещение государственных ценных бумаг).

В отношении отдельного региона, наряду с термином "инвестиционный климат", используется понятие "инвестиционная привлекательность". В качестве составляющих данного понятия можно рассмотреть следующие характеристики: инвестиционный потенциал, инвестиционный риск и инвестиционное законодательство. Остановимся на законодательных условиях инвестирования, которые регулируют возможности

инвестирования те или иные сферы или отрасли, порядок использования отдельных факторов производства – составляющих инвестиционного потенциала региона.

Многие законы плохо увязаны друг с другом, содержат взаимоисключающие нормы, более того, такие нормы можно обнаружить в рамках одного закона. Практика внесения поправок в действующее законодательство не продумана, и нередко для решения сиюминутной проблемы вносятся такие изменения, которые разрушают уже существующую концепцию правового регулирования. Дестабилизирующим фактором для предпринимательской деятельности является несоответствие Федерального и региональных законодательств, хотя в 2000 г. начата и продолжается в 2001 г. работа в Федеральных округах по их приведению в соответствие.

Однако самая главная проблема – плохое исполнение законов. "Строгость законов росийских смягчается необязательностью их исполнения", – эти слова М.Е.Салтыкова-Щедрина говорят о нашей давней национальной традиции. Наиболее ярким примером этого является интервью А. Яковлева – вице-губернатора Ленинградской области, одного из наиболее привлекательных в инвестиционном отношении регионов: "Наша практика показала, что с 1997 г., когда мы приняли закон об инвестиционной деятельности, за 5 лет мы подняли свой потенциал доходов в 3 раза. Основой этой привлекательности были льготы, которые мы предоставляли инвесторам, но Федеральное законодательство их значительно урезало. Теперь приходится изобретать обходные пути, но ведь наше законодательство вполне позволяет сделать это".[3] Оценить реальные масштабы предоставления налоговых льгот чрезвычайно сложно, поскольку льготные режимы иногда предполагают нарушение Федерального законодательства. Например, Закон Ленинградской области "Об инвестиционной деятельности в Ленинградской области" (№ 24-оз от 22.07.97) предполагает индивидуальное предоставление льгот и режима наибольшего благоприятствования на основании договора с Ленинградской областью об осуществлении инвестиционной деятельности

Одним из важных вопросов, который приходится решать на нынешнем этапе рыночных реформ в российской экономике, является регулирование взаимоотношений Федерального центра и регионов в бюджетной и инвестиционной сферах. Реальной мерой эффективности рыночных реформ выступают их социально-экономические результаты, получаемые людьми непосредственно в регионах. Сегодня становится понятным, что необходимо регулировать региональную инвестиционную политику.

В законе "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений"[4], определены формы и методы регулирования инвестиционной деятельности. Во-первых, это создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности путем:

- совершенствования системы налогов, механизма начисления амортизации и использования амортизационных отчислений;
- установления специальных налоговых режимов;
- защиты интересов инвесторов;
- предоставления субъектам инвестиционной деятельности льготных условий пользования землей и другими природными ресурсами;
- расширения использования средств населения и иных внебюджетных источников финансирования жилищного строительства и строительства объектов социально - культурного назначения;
- создания и развития сети информационно - аналитических центов, осуществляющих регулярное проведение рейтингов и их публикацию;

[3] Счетовод области. Эксперт. Северо-Запад, 2002. №14 (75).
[4] закон- «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» № 39-ФЗ от 25.02.99

- принятия антимонопольных мер;
- расширения возможностей использования залогов при осуществлении кредитования;
- развития финансового лизинга;
- проведения переоценки основных фондов в соответствии с темпами инфляции;
- создания возможностей формирования собственных инвестиционных фондов.

Во-вторых, органы государственной власти субъектов Федерации могут осуществлять прямое участие путем:

- разработки, утверждения и финансирования инвестиционных проектов;
- размещения на конкурсной основе средств бюджетов субъектов Федерации;
- предоставления на конкурсной основе государственных гарантий по инвестиционным проектам за счет средств бюджетов субъектов Федерации.

Региональная инвестиционная политика представляет собой совокупность мер по регулированию и стимулированию инвестиционного процесса с целью обеспечения устойчивого социально-экономического развития территории. Региональная инвестиционная политика разрабатывается и реализуется путем взаимодействия государственных органов управления федерального и территориального уровня, а также органов местного самоуправления. В принципе это взаимодействие должно основываться на Конституции Российской Федерации, Федеративном договоре, регулироваться законодательными и нормативными актами, принимаемыми Федеральным собранием, Президентом и Правительством, а также договорами между центром и регионами. В инвестиционной сфере наглядно проявляется несовершенство системы федеративных отношений в стране.

Назревшей мерой представляется принятие Федерального законодательства, регламентирующего конкретные механизмы выпуска и обращения муниципальных обязательств, что позволило бы создать систему льгот и гарантий для отечественных и зарубежных инвесторов, вкладывающих средства в муниципальные ценные бумаги. В регионах применяют и другие экономические методы стимулирования инвестиций.

Не на должном уровне оказался и Федеральный центр. Основным инструментом его инвестиционной политики остается Федеральная инвестиционная программа, которая строится в основном по отраслевому принципу и слабо увязывается с регионами, хотя и реализуется на их территории. Кроме того, исполняемость инвестиционной программы крайне низка в связи с тем, что инвестиции из Федерального бюджета обеспечиваются по остаточному принципу. Трансферты из Федерального бюджета в бюджеты территорий осуществляются в основном не на нормативной, а на индивидуальной основе путем договоренностей между соответствующими органами центра и субъектами Федерации, носят преимущественно целевой характер и не предназначены для инвестиционных целей.

Наряду со слабостью механизма взаимодействия органов управления различного уровня, в инвестиционной сфере негативную роль играет расплывчатость, концептуальная непроработанность региональных приоритетов политики федерального центра. Так, в утвержденных Указом Президента от 03.06.96 г. "Об основных положениях региональной политики Российской Федерации" отсутствуют разделы, отражающие ее региональный аспект. Заключенные до настоящего времени договоры о разграничении полномочий между федеральным центром и субъектами Российской Федерации носят политический характер и мало затрагивают конкретные экономические вопросы, в том числе инвестиционные.

Системный подход к взаимодействию Федеральных, региональных и местных органов в инвестиционной сфере требует создания законодательной основы и должен базироваться на принципах бюджетного федерализма.

Необходимо законодательно закрепить инвестиционные полномочия различных иерархических уровней управления и подвести необходимую для их выполнения финансовую базу.

Необходимо упорядочить систему бюджетных трансфертов, придав ей целевой характер. Для этого необходимо введение понятия "инвестиционных трансфертов". Одним из требований к трансфертам должен быть их адресный характер.

В совершенствовании нуждается порядок инвестиционной поддержки регионов из Федерального бюджета. В соответствии с международной практикой среди функций регионов можно выделить следующие: поддержка и развитие социально-бытовой и производственной инфраструктур на их территории, осуществление структурной перестройки их хозяйства в соответствии с требованиями рыночной экономики.

Инструментом реализации инвестиционной политики на уровне регионов должны стать региональные инвестиционные программы и планы, составляемые по единой общероссийской методологии при координации со стороны Федеральных органов. Только инвестиционные проекты, включаемые в эти программы, могли бы претендовать на долевое участие в финансировании из Федеральных источников. Сегодня в сфере региональной инвестиционной политики необходима доработка уже существующих принципов и создание новых условий для успешного осуществления инвестиционной деятельности.

Особое внимание стоит уделить законам (постановлениям), направленным на стимулирование привлечения инвестиций (как отечественных, так и иностранных) в регион. К настоящему времени такого рода законы приняты в подавляющем большинстве регионов. В табл. 1 приведены даты принятия актов по стимулированию инвестиций, которые касаются как отечественных, так и иностранных инвесторов в Северо-Западном регионе.

Имеющим значение с нашей точки зрения различием между законами по стимулированию инвестиций является характер предоставляемых инвесторам налоговых льгот. Все принятые законы можно разделить на две группы: законы, где детально оговариваются предоставляемые льготы, и законы, где лишь упоминается предоставление налоговых льгот инвесторам. Соответственно, последние требуют принятия дополнительных нормативных актов, что, судя по всему, и было сделано в регионах.

Несомненно, между регионами существуют различия в налоговых льготах инвесторам, чаще всего они не носят принципиального характера. Как правило, речь идет о весьма значительных налоговых льготах, вплоть до освобождения от налогов до полной окупаемости вложенных средств.

Таблица 1

Региональное законодательные и нормативные акты по стимулированию инвестиционной деятельности

Регион	Инвестиции	Иностранные инвестиции
Ленинградская обл.	июль 1997	
г. Санкт-Петербург	июль 1998	Май 2001
Новгородская обл.	Июнь 1998	Декабрь 1994
Псковская обл.	Март 1998	

С точки зрения благоприятного воздействия на развитие предпринимательства имеют значение две основные характеристики налогового законодательства: а) его прозрачность и простота; б) наличие особых льгот производителям и инвесторам. Оценивая простоту и прозрачность налогового законодательства, можно сказать, что в России, скорее всего, нет ни одного региона, налоговое законодательство которого можно было бы в этой точки зрения считать удовлетворительным. Представляется

также, что в настоящее время разрозненность законодательства, индивидуальные отношения оказывают гораздо меньшее влияние на экономическое развитие, нежели предоставление им обширных льгот. Государственное регулирование инвестиционной деятельности заключается в гарантиях прав субъектов и защите инвестиций[5].

Концепция организации и регулирования инвестиционной деятельности в регионе включает: задачи, принципы, формы и функции государственно-регионального управления инвестиционными процессами; систему инвестиционной инфраструктуры и механизм ее функционирования. Это важные составные элементы, определяющие систему взглядов на обозначенную проблему и способствующие пониманию многих процессов, связанных с инвестиционной деятельностью, которая строится на основе оценки состояния инвестиционной сферы, учета узких мест и выявления потенциальных "точек роста". Они являются компонентами комплексной задачи социально-экономической политики инвестиционного регулирования в регионе, включая анализ структуры, объектов инвестиционных предложений и проблем их реализации.

Необходимость регламентации основных функций региональной администрации рассматривается как один из субъектов управления инвестиционных программ, политико-экономический спонсор сводной программы инвестирования и сбалансированного финансирования региона, посредник между участниками инвестиционного процесса. Задачей органов власти в стимулировании инвестиционной деятельности в отношении инвесторов становится совершенствование поддержки через систему государственных гарантий при предоставлении внебюджетных источников финансирования, а также стимулирование хозяйственной деятельности и расширение возможностей инвестиционного финансирования. В отношении инициаторов инвестиционных проектов задачей является обеспечение соответствия инвестиционного проектирования стандартам, обеспечение открытости, масштабности, конкурентоспособности инвестиционной деятельности.

Государство гарантирует, прежде всего, стабильность прав, что очень важно при долгосрочных инвестициях. Инвестиции могут быть приостановлены лишь в случае стихийных бедствий, признания инвестора банкротом, чрезвычайного положения и экологических нарушениях.

К сожалению, стоит заметить, что большинство гарантий, предусмотренных в законе, носят декларативный характер, поскольку не разработаны механизмы их реализации.

В целях управления инвестиционной политикой указом Президента была создана Государственная инвестиционная корпорация для Федеральных и региональных программ социального и экономического развития, а также для привлечения иностранных инвесторов и стимулировании внутренних инвестиций. Корпорация создана в форме государственного предприятия, имущество передано ей на праве полного хозяйственного ведения. Уставный фонд Корпорации состоит из имущества, оцениваемого в 1 млрд. долларов, которое может использоваться в качестве гарантий возврата иностранным инвесторам. Корпорация осуществляет экспертизу, конкурсный отбор и реализацию инвестиционных проектов, используя при этом средства, выделяемые им для централизованных капитальных вложений, кредиты Центрального банка России, привлеченные и собственные средства.

Становление новых экономических отношений в России вызывает необходимость изменения механизма государственного регулирования инвестиционных процессов. Экономическая ситуация, сложившаяся в настоящее время, обусловливает

[5] Мау В., Кузнецова О., Стунин В., Шнейдер М. Оценка регионального налогового законодательства как фактора развития частного предпринимательства / В кн.: Институт экономики переходного периода, М., 2000.

актуальность разработки стратегий преодоления низкой инвестиционной активности и в первую очередь развитие инвестиционной инфраструктуры. Как показывают исследования, проводимые агенством "Росбизнесконсалтинг", всего лишь 8% опрошенных согласны инвестировать свои свободные средства в ценные бумаги, а 83 % категорически отвергают такое предложение.[6] Данная ситуация обусловлена историей возникновения и развития фондовых рынков в современной России. Успехи и обрушения финансовых пирамид начала 90-х годов, затем спекуляции с приватизационными чеками лишили зарождающиеся фондовые рынки на определенном этапе перспектив развития.

В инвестиционной сфере назрела необходимость фундаментальных реформ, включая изменения в их структуре, активизации этих процессов на уровне государства, регионе, местного управления. Нужны новые правила в налогообложении деятельности, отнесенной к местному самоуправлению, что способствовало бы регулируемому направлению инвестиционных потоков между развивающимися и депрессивными районами.

Важнейшая задача активизации инвестиционной деятельности – поддержание социальных программ и выравнивание за счет бюджетного инвестирования уровня жизни населения. Отправной точкой развертывания этих процессов становится такой критерий, как налогоспособность территории. Другое направление – инвестиции в инфраструктуру, инвестиции, связанные с внедрением приоритетных ресурсосберегающих технологий. Эти меры должны стать первоочередными в государственной концепции активизации инвестиционной деятельности региона.

Эффект от реализации подобных решений проявится в снижении производственных издержек, наращивании капиталоотдачи. При подобной схеме реструктуризации экономики области возможно создать предпосылки к проявлению мультипликативного эффекта, усилению влияния инвестиционного спроса на экономический рост.

В реализации мер государственного регулирования важно сохранить определенную последовательность действий. Это особенно актуально для первичных отраслей естественной монополии. Решение задачи достижения конкурентоспособности отечественного сырья и продукции на мировом и внутреннем рынках является одной из приоритетных стратегических линий государственного участия в преобразовании экономики региона.

Одной из важных причин, сдерживающих потенциальных инвесторов, является неубедительное обоснование эффективности даже тех производственных инвестиционных проектов, которые и при имеющемся в стране риске могут принести высокую прибыль, обеспечить необходимую рентабельность вложений.

[6] Букша К., Агеев С. Промахнулись, Эксперт. Северо-запад, 2002. № 32(93).

ОБ ИСТОРИИ РАССМОТРЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ В СТРАНАХ ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ

Т.Н. Родионова

Констатация наличия социальных проблем и попытки их обсуждения имеют длительную историю. С давних пор люди сталкивались с фактами социальной несправедливости, личной зависимости, имущественного неравенства, нищеты, отсутствия условий для трудовой деятельности и отдыха, перенаселенностью отдельных регионов и т.п. Очевидно, что возможности решения социальных проблем непосредственно зависят не только от уровня развития экономики, производственного потенциала, богатства общества, но и от его потребностей в качественных трудовых ресурсах, чем определяется желание реально решать эти проблемы.

Давным-давно стали появляться проекты идеального устройства общества, где каждый будет занимать подобающее ему место, где все будут обеспечены и счастливы. Но известно также, что человечество еще не знало такой организации, при которой все потребности и интересы были бы удовлетворены. Напротив, прогрессивные изменения, которые позже рассматривались как значительные достижения, были, как правило, оплачены лишениями, вынесены на плечах отдельных слоев населения. При этом этические, нравственные принципы, являющиеся продуктом человеческого общежития, часто вступают в противоречие со стремлением к достижению экономической эффективности, выгоды в рамках отдельных хозяйственных единиц. В результате проявляются две противодействующие тенденции: с одной стороны, требование внимания к социальной сфере, а с другой – решение соответствующих вопросов лишь в той степени, в которой они становятся неотложными, тем более что каждому веку присущи свои представления о "нормальной" жизни.

Еще в Древнем мире предлагались варианты решения ряда социальных проблем с позиции общества в целом. Можно упомянуть утопию идеального государства Платона: предложение противодействовать перенаселению, имущественному неравенству, недовольству в отдельных регионах путем организации новых городов, колоний. Древние авторы осуждали стремление к обогащению, деятельность ради получения дохода, развитие товарного производства и торговли, считая, что это нарушает традиционную структуру общества (Аристотель). Однако объективно экономическое развитие шло именно в этом направлении. С тех давних пор человечество вынуждено было не раз возвращаться к осмыслению и решению социальных проблем применительно к новым условиям.

Постепенно очевидной становилась несправедливость рабства, под вопрос было поставлено негативное отношение к физическому труду. В период раннего христианства призывы к всеобщему труду, помощи ближнему и т.п. были утопичны и лишь констатировали наличие в обществе ряда противоречий.

В период раннего развития капитализма ввиду острой потребности в капиталах наиболее обсуждаемой в трактатах того времени стала проблема накопления. Для большинства же населения на протяжении долгого времени имеющийся невысокий уровень развития производительных сил в качестве первостепенной задачи определил физическое выживание. Это в представлениях о достаточном уровне заработной платы (концепция "физического минимума") и было продиктовано потребностями накопления развивающегося производства, относительно низкими требованиями к качеству используемого труда и избытком его предложения. Однако в Англии уже в XVII в. В. Петти, будучи сторонником упомянутой концепции, писал об ответственности государства за использование трудовых ресурсов и предвосхитил пути решения в будущем целого ряда общественных проблем, рассуждая о пользе создания

государственной системы образования, медицинского обслуживания и социального обеспечения. Преступность, по его мнению, имела именно социальные корни.

В XVIII в. А. Смит провозгласил главный принцип успешного функционирования экономики – свободу предпринимательства и конкуренции, подчеркивая роль разделения труда и важность экономической заинтересованности человека в результатах своей деятельности.

К концу XVIII в. с развитием фабричного производства, промышленных центров, концентрации в них населения, разорением мелкотоварных производителей, углублением имущественной дифференциации в обществе на первый план стали выходить вопросы распределения созданного продукта, безработицы, нищеты. Общество не было готово к их конструктивному решению. Постепенно население стало находить способы частичного преодоления возникавших трудностей посредством стихийного объединения в организации самопомощи (различные товарищества, кооперативы, профессиональные организации). С нарастанием остроты социальных проблем (в частности, рабочего вопроса) последние стали предметом обсуждения писателей, ученых. Ряд мыслителей предлагали переустроить общество на принципах равноправия, социальной справедливости (социалисты-утописты). Некоторые полагали, что многие проблемы могли быть решены путем принудительного перераспределения. Другие выступили категорически против какого-либо перераспределения, считая это бессмысленным (Т. Мальтус). В то время неизбежным следствием увеличения доходов (заработной платы) считали дальнейший рост населения. Прошло немало времени, прежде чем интуитивное предположение Д. Рикардо о возможности улучшение качества жизни стало находить подтверждение. Французский экономист С. Сисмонди, критикуя своих предшественников, требовал заботы государства о благосостоянии всех и каждого, считая это предметом экономической науки и как бы предвидя будущую активную роль государства в экономике и социальной сфере.

К середине XIX века стало ясно, что миновать решения социальных проблем в общественных масштабах невозможно. Все более отчетливо вырисовывались предлагавшиеся пути: либеральный и революционный. Их сторонники были непримиримы. Ярким примером является немецкая экономическая мысль того периода. В то время как К. Маркс и Ф. Энгельс разрабатывали революционное учение, представители исторической школы Л. Брентано и др. избрали путь совершенствования фабричного законодательства, развития профсоюзов, кооперации, социального страхования, т.е. улучшения ситуации и достижения "классового мира" в рамках капитализма. В 1873 г. была создана специальная организация, призванная заниматься проблемами социальной политики. А в 1882 г. состоялся научный конгресс с участием представителей всех заинтересованных сторон: государства, крупного капитала, лидеров рабочего движения и ученых-экономистов ("кафедральных социалистов"). Аналогии можно проследить и в других европейских странах. В дальнейшем оба пути (революционный и либеральный) находили своих сторонников.

С конца Х1Х в. социальные проблемы заняли прочное место в научных исследованиях. Известны изыскания социальной школы в Германии. Значительное развитие эти вопросы получили в рамках социально-институционального направления. В начале XX столетия зародилась социология, чуть позже – социальная психология. Свою лепту в исследования внесли известнейшие университеты Европы и США. Активизировалась практическая работа среди населения. О многом заставила задуматься "Великая депрессия".

В странах, прошедших по революционному пути, многие ценности были лишь провозглашены. В то же время капиталистическая экономика, пережив ряд кризисных потрясений и придя к необходимости государственного регулирования, получила новое

дыхание и новые возможности для развития, а следовательно, и решения социальных вопросов. Вместе с пониманием экономики как целостного организма укрепилась мысль о прочной взаимосвязи между стабильностью социальных отношений, наличием прав, свобод, благосостоянием граждан и их успешным участием в созидательном процессе. После второй мировой войны стала активно развиваться теория социального рыночного хозяйства, у истоков которой стояли А. Мюллер-Армак, В. Ойкен, В. Репке, Л. Эрхард, предлагавшие свою модель в качестве "третьего пути". Ее суть – в сочетании рыночных принципов с соблюдением социальной справедливости и достойного уровня существования для всех членов общества, что требует не только усилий государства, но и контроля его со стороны граждан. Подобные исследования были продолжены. Они, без сомнения, повлияли на реальный рост благосостояния в развитых странах.

Меняется со временем и представление об истинной цели развития общества. В качестве таковой было признано создание условий для всестороннего развития человека, а оно не достигается простым умножением количества товарных ценностей. Поэтому непременной составляющей экономической политики государства сегодня становится его социальная политика, являющаяся одновременно целью и условием развития экономики. Важно отметить, что спектр конкретных направлений социальной политики постоянно расширяется. То, что раньше решалось на примитивном уровне, становится заботой специалистов-профессионалов. Наряду с традиционными появляются и новые проблемы, требующие радикального решения (борьба с наркоманией, СПИДом, вредными для здоровья последствиями изменения окружающей среды и др.).

В 1987 г. Генеральная Ассамблея ООН одобрила направление на развитие общества социального благосостояния. А с 1989 г. страны Общего рынка стали проводить единую согласованную социальную политику, целью которой является создание социально-ориентированного общества.

В последнее время значительно активизировался интерес к социальным исследованиям в североевропейских странах, в том числе в России. Подтверждая необходимость активной позиции государства при решении социальных вопросов, отмечается также важность единства, активного участия и ответственности всех членов общества в преодолении общих проблем и достижении желаемых целей.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ГЕРМАНИИ ПОСЛЕ ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ И РЕФОРМА Л. ЭРХАРДА

Т.Н. Родионова

После завершения второй мировой войны население обширных территорий оказалось перед лицом неутешительной реальности: разрушения в результате бомбардировок союзников и военных действий, экономические диспропорции, всеобщий дефицит, проблемы психологического характера и необходимость объединения всех сил для скорейшего восстановления хозяйства и нормализации жизни населения. Открывалась новая страница истории немецкого народа. С будущим связывали лучшие надежды, но наследие было тяжелым. К концу войны немецкая экономика уже была подточена изнутри, плюс значительные разрушения в результате военных действий, демонтаж оборудования, необходимость выплаты репарационных платежей, и прочие сложности. И тем более интересным представляется опыт возрождения Германии, неожиданный успех, превзошедший аналогичные достижения соседних, менее пострадавших в результате войны стран.

Внешне сложность экономической ситуации в послевоенной Германии проявлялась в том, что страна была полуразрушена, магазины – пусты, дефицитными стали практически все товары, действовала карточная система обеспечения населения самыми необходимыми продуктами в соответствии с установленными минимальными нормами. Не хватало самого необходимого: питания, одежды, медикаментов. В то же время денежные каналы были переполнены обесцененными денежными знаками – рейхсмарками (РМ), на которые ничего нельзя было купить из-за всеобщего дефицита либо баснословных цен на "черном рынке". Производство, где оно сохранилось, по инерции продолжало работать, но не могло и близко обеспечить потребности населения.

Наряду с последствиями разрушений, основные причины бедствий коренились в самом механизме функционирования экономики в предшествующий период, в процессах управления и распределения. От предыдущего периода экономика унаследовала формировавшуюся, начиная с середины 30-х годов, систему жесткого регулирования народного хозяйства при сохранении частной собственности на средства производства. Еще в 30-е годы многие хозяйственные решения в целях снижения безработицы, недопущения роста цен, развития приоритетных отраслей принимались волюнтаристски, без учета критерия экономической эффективности, часто по принципу ликвидации узких мест. Вольное обращение с денежной системой и ценами, выпуск избыточного количества денег, установление единых твердых цен привели к тому, что последние перестали служить источником информации для принятия производственных решений и более не способствовали соблюдению эквивалентности обмена. Производство и распределение осуществлялось на основе четырехлетних планов. В результате создания новых искусственных условий обозначилась опасная тенденция погони за мнимыми целями. Например, естественным стало стремление к максимизации доли инвестиций в создаваемом национальном доходе и минимизации потребления. Изменилась отраслевая структура производства. Сократилась доля потребительских товаров [1, с.28]. Возникший дисбаланс со временем только усиливался. Идеология управляла экономикой. Представители промышленных кругов, ощущая нестабильность положения, еще во время войны предпринимали попытки исследования реальной ситуации и поиска возможных вариантов её оздоровления.

По окончании военных действий требовалось не просто восстановить разрушенное, но реорганизовать всю систему экономических взаимосвязей, настроить ее на достижение желаемых конечных результатов. А для этого требовалось в полной

мере возобновить действие рынка. Этот процесс в любом случае не мог быть безболезненным. И далеко не все были согласны именно с таким вариантом восстановления. Многим казалось, что сохранение плановой системы и централизованного управления являются более надежной основой стратегии экономического развития страны.

Известным является факт, что после войны, по решению стран-победителей, Германия была разделена на 4 оккупационные зоны – советскую, американскую, английскую и французскую. Постепенно между союзниками выявились и стали нарастать разногласия относительно конкретных мероприятий и конечных целей восстановительного процесса. Согласованные действия во всех четырех секторах стали практически невозможны. Единую позицию заняло руководство лишь американской и английской зон, что в сентябре 1946 года ознаменовалось их объединением в так называемую "Бизонию". Экономическое пространство каждой отдельной зоны было обособлено и относительно стеснено. В этом смысле объединение зон и усилий союзников предоставило бы больший простор для активизации восстановительных сил. Позже к "Бизонии" примкнула и французская зона, так что экономическая реформа стартовала в июне 1948 года сразу на территории этих трех оккупационных зон, а затем, с сентября 1949 года, была продолжена в рамках нового государственного образования – ФРГ. Она вошла в историю как одна из наиболее успешных. Ее осуществление неразрывно связано с именем немецкого экономиста и государственного деятеля, директора департамента экономики объединенной англо-американской зоны (1948–1949), а затем министра экономики ФРГ (1949–1963) – Людвига Эрхарда.

Чтобы по достоинству оценить мероприятия и итоги реформы, необходимо, прежде всего, приблизиться к осмыслению тяжести реальной экономической ситуации Германии в первые послевоенные годы – до июня 1948 года (см. также [1, с.39, 58–60]).

Сопоставление ряда обобщенных цифровых данных по всем четырем зонам с прежними данными Немецкого рейха свидетельствует о росте населения и серьезном снижении его обеспечения. Утомление, подавленное состояние, неустроенность быта, большая трата времени и сил на получение самых необходимых продуктов и предметов потребления не способствовали трудовым усилиям населения. Питание было скудным. В число распределяемых нормируемых товаров входили хлеб, картофель, сахар, жир, мясо, рыба, сыр, молоко. При всех минусах это было спасением, так как все же позволяло в тех критических условиях обеспечить скудный рацион [5, S.193(23)]. В зависимости от наличия продовольствия нормы на человека могли колебаться. Так, в разные периоды на 4 недели полагалось от 5 до 10 кг хлеба, 8–12 кг картофеля, 250–725 г сахара, 500–800 г мяса, 470–900 г рыбы, 62,5–125 г сыра и 1,4–4 л молока, 200–460 г жира [7, S.33–34].

Потребление просчитывалось также в калориях и было неодинаковым для различных категорий населения. Различали обычных потребителей, представителей тяжелого труда, изнурительного труда и т.п. Однако фактически получаемые рационы для всех категорий часто были занижены по сравнению с нормами. В снабжении периодически наблюдались кризисные ситуации, когда суточное потребление едва достигало 800 калорий. В результате ширился черный рынок и продажа продовольственных карточек [7, S.32,35].

В сельской местности за счет самообеспечения реальное суточное потребление, как правило, повышалось на 200–300 калорий. Во французской же зоне, напротив, ежедневное потребление было на 200–300 калорий ниже ввиду недостатка продуктов питания, так как французские оккупационные власти снабжались за счет продукции местного сельскохозяйственного производства, не отличавшегося высокой производительностью, и не осуществляли никаких поставок извне [7, S. 36]. В

результате во французской зоне в мае–июне 1948 года дело неоднократно доходило до голодных забастовок [5, S.192 (22)].

Производительность труда во всех зонах оставляла желать лучшего, несмотря на то, что уровень квалификации работников после войны превышал требования имевшихся в наличии рабочих мест и, тем самым, представлял собой один из резервов роста производства. В Бизонии в начале 1948 года производительность промышленных рабочих в единицу времени составляла лишь 60% от уровня 1936 года [5, S.192 (18,21)].

По продолжительности рабочая неделя после войны, как и прежде, официально соответствовала 48 часам. Однако реально на производстве работали не более 40 часов в неделю [5]; согласно другому источнику, в 1947 году рабочая неделя составляла 39,1 часа [3, с.34]. Иногда рабочие договаривались о пятидневной рабочей неделе вместо официально установленной шестидневной [5, S. 192 (20)] с целью более эффективного использования этого времени, например, для приобретения дополнительных продуктов питания.

Ввиду растущей инфляции, обесценения заработков и отсутствия возможности свободно покупать необходимые продукты заинтересованность работников в результатах труда и успехе производства в целом была крайне низкой. По официальным относительно низким ценам можно было приобретать товары лишь в ограниченном количестве и только при наличии права на покупку. По этим же причинам стремление заработать на стороне было также незначительным (к тому же это запрещалось законом).

На "черном рынке" цены "зашкаливали". Средний заработок не позволял пользоваться его услугами. Известно, что в мае 1948 года в Гамбурге на "черном рынке" 1 кг ржаного хлеба стоил 9,50 РМ, а одно яйцо – 8 РМ, тогда как заработная плата квалифицированного рабочего за восьмичасовой рабочий день составляла всего 10 РМ [5, S. 193(24,25)].

С целью стимулирования трудовых усилий фирмы часто шли навстречу своим рабочим, уступая им некоторое количество производимой продукции по легальным ценам, либо выменивали необходимую продукцию на других предприятиях, т.е. осуществляли так называемые компенсационные сделки. Другой причиной широкого распространения компенсационных сделок были сложности обеспечения предприятий товарами производственного назначения: сырьем, материалами, полуфабрикатами, энергией.

Чаще компенсационные сделки совершались нелегально, так как это было запрещено законом [5, S. 193(26)]. Однако не менее 50% всех коммерческих сделок до валютной реформы 1948 года осуществлялось именно в форме компенсационной торговли. Ее распространение подстегивалось всеобщим дефицитом, усилением инфляции и нежеланием продавать произведенные товары за рейхсмарки по легальным ценам. Понимая это, власти, несмотря на официальные запреты, относились к компенсационным сделкам довольно снисходительно. И даже учреждения союзников прибегали к подобным действиям в целях стимулирования производительности труда и производства.

Ввиду деформации системы цен пропорции обмена при компенсационных сделках, естественно, не соответствовали искусственно установленным официальным ценам. Так, на покрышки, которые официально стоили 100 РМ, можно было выменять изделия текстильной промышленности, оцениваемые в 200–300 РМ [6, S.97]. Компенсационный обмен был сложен и требовал многих усилий, так как выстраивались длинные обменные цепочки.

Импорт сырья также сопровождался сложностями. Ранее немецкие предприятия имели разветвленные связи, и отказаться от привозного сырья было затруднительно. Но его надо было оплачивать за счет экспорта, тогда как стимулы к экспорту продукции

были минимальны. В результате экспортная выручка была недостаточна для оплаты требуемого количества сырья. Власти пытались исправить положение, выделяя сырье для экспортных заказов и уступая предприятиям 5% валютной выручки, которые могли быть потрачены ими по собственному усмотрению на нужды производства. Но это не могло кардинальным образом улучшить ситуацию.

Серьезнейшую проблему представляло обеспечение энергией, что было связано, прежде всего, с падением объемов добычи угля.

Важным фактором, определяющим возрождение производства, было состояние парка оборудования и осуществляемые капитальные вложения. Значительную проблему в этом смысле представлял демонтаж оборудования, проводимый в той или иной степени во всех оккупационных зонах с целью получения компенсаций и недопущения восстановления прежних военных производств. Только в Бизонии по плану оккупационных властей полному закрытию и демонтажу подлежали 1636 фабрик и заводов [1, с. 45]. Это снижало имевшийся потенциал производства, затрудняло обеспечение занятости населения, снабжение его необходимой продукцией, а также осуществление репарационных платежей.

Разруха, дисбаланс в области ценовой политики и инфляция привели к деформации целей послевоенного производства. Предприятия не стремились произвести и прибыльно реализовать конечный продукт. В этот период естественным стало желание переждать, сохранить само производство, его квалифицированные кадры и накопить, по возможности, факторы его будущей деятельности. Накапливать запасы готовой продукции было проблематично. В условиях дефицита товаров формально проще было объяснить и оправдать запасы сырья, полуфабрикатов, незавершенного производства, которые при случае можно было быстро превратить в готовую продукцию.

Так, по статистике земли Гессен 14 ее предприятий в 1947 году имели запасы, почти в два раза превышавшие уровень 1936 года. При этом их хватило бы для непрерывного производства в течение 12 месяцев, в отличие от двухмесячных запасов 1936 года [5, с.197]. Немалыми представлялись также запасы и в области кустарного (ручного) производства.

Способствуя ощущению относительной надежности, защищенности, подобное накопительство имело и отрицательные последствия. Вполне оправданным является мнение, что в целом сырья было достаточно для значительно больших объемов производства [5, S.196 (35)], но доступ к ним был осложнен, и народное хозяйство несло значительные потери. Так преодоление одних проблем способствовало появлению других.

Роль рыночных факторов в послевоенной Германии была сведена к минимуму. При условии отсутствия цен как носителя и источника информации о рыночной ситуации решения принимались на основе количественных данных, получаемых непосредственно от клиентов или поставщиков. Производство было дезориентировано.

Мало кто верил в возможность быстрого возрождения страны, и далеко не все этого искренне желали. Первый план, выработанный на основе Потсдамских решений, предполагал ряд ограничений для немецкой промышленности и предусматривал восстановление объемов производства лишь на уровне 50–55% выпуска 1938 года или 65% 1936 года [3, с.23]. Он не был осуществлен ввиду отсутствия экономического единства страны. Второй план был введен военными властями на территории Бизонии с 29 августа 1947 года. Он давал право восстановить промышленность в полном объеме 1936 года, хотя и здесь имелись ограничения. Но производственные мощности к этому времени упали настолько, что соответствовали лишь 60% уровня 1936 года [3, с.24].

По данным официальной статистики, реальные объемы промышленного производства Бизонии составляли в 1946 году лишь 33%, а в 1947 – 36–39% от уровня

1936 года. И это без учета роста населения ввиду притока беженцев и эмигрантов. В первом полугодии 1948 года общий индекс производства достиг только 50% от 1936 года. По замечанию профессора Репке, Германия была уничтожена и приведена в хаотическое состояние до такой степени, что никто, не будучи очевидцем происходящего, не мог себе этого представить [3, с.25].

Главным "архитектором" экономического подъема Германии принято считать немецкого экономиста Л. Эрхарда. Действительно, его убеждения и настойчивость сыграли важную роль в проведении экономических преобразований. Хотя, не умоляя его заслуг, следует отметить, что не все мероприятия были проведены именно по его решению. Так, Эрхарду иногда ошибочно приписывается осуществление валютной (денежной) реформы, которая была проведена всецело по плану военной администрации, несмотря на то, что параллельная работа велась и немецкой стороной.

Эрхард начал свою политическая карьеру в 1945 году в возрасте 48 лет, когда ему, не запятнавшему себя сотрудничеством с фашистскими властями и организациями, была предложена должность экономического советника при американской военной администрации Верхней и Средней Баварии, а с сентября 1945 года – пост министра экономики Баварии в правительстве В. Хёгнера (который он занимал до декабря 1946) [1, с.37,41-42,55-56].

Примерно с этого же времени со стороны американской администрации началась активная подготовка к проведению предстоящей денежной реформы в Германии. Ее необходимость ни у кого не вызывала сомнений. Специалисты писали о парализующем действии избытка денежной массы с его катастрофическими экономическими и социальными последствиями [2, с.140]. Для оккупационных властей весомым аргументом в пользу экономических преобразований стали ощутимые затраты по обеспечению своих зон самым необходимым ввиду недостатка местного производства. Так, для Англии и США эти затраты обещали быть в размере соответственно порядка 80 млн. фунтов и 600 млн. долларов ежегодно [1,с.58)].

С марта 1946 года в Германии около 2 месяцев работала группа американских финансовых экспертов, результатом деятельности которой стал "План Колма-Голдсмита-Доджа" или "План ликвидации военного финансирования и финансовой реабилитации Германии" [1, с.62–64]. Именно он и лег позже в основу валютной реформы. Однако, осознавая непопулярность предстоящих мер, рассчитывали осуществить их под ответственность вновь создаваемых немецких органов власти. Поэтому годом позже аналогичная задача по разработке программы денежной реформы была официально поставлена перед немецкой стороной. Тогда ею занялась экспертная группа Особого отдела по вопросам денег и кредита при Экономическом совете Бизонии, начальником которого был назначен Л. Эрхард. Экспертная группа под его руководством заседала с октября 1947 по середину апреля 1948 года [1, с.57]. Ее выводы были аналогичны плану Колма-Голдсмита-Доджа, с той лишь разницей, что Эрхард обратил внимание еще на две вещи: возможность и необходимость "увязать валютную реформу с реформой всего хозяйства", а также не только декларировать, но и обеспечить справедливое распределение бремени готовящейся реформы [1, с.65].

2 марта 1948 года Эрхард был утвержден Экономическим советом на должность директора Управления экономики Бизонии, продолжая одновременно руководство экспертной группой. Итогом ее работы явился представленный во второй половине апреля 1948 года "Проект закона по реорганизации денежной системы" или "Хомбургский план" (по названию пункта недалеко от Франкфурта, где размещался Особый отдел по вопросам денег и кредита).

В процессе работы немецкая сторона была лишена информации о планах союзников и не подозревала, что в конце 1947 года в США уже были отпечатаны новые денежные купюры [1, с.66]. Поэтому состоявшееся далее в конце апреля – мае 1948

года "согласование" американского и немецкого проектов носило чисто формальный характер и, по сути, представляло собой ознакомление немецкой стороны с американским вариантом без обозначения конкретной даты.

Предложения немецкой стороны по "справедливому распределению бремени" и дополнению валютной реформы дальнейшими экономическими преобразованиями в духе возрождения рыночной экономики не были восприняты оккупационными властями. Л. Эрхард, будучи твердо убежден в их необходимости, но не имея возможности действовать напрямик, предпринял рискованную попытку пойти окольным путем. В дополнение к действовавшему тогда закону "О рационировании сырья и промышленной продукции" и соответствующей инструкции Экономического совета по его применению Эрхарду удалось представить в Экономический совет и добиться утверждения нового закона "О принципах хозяйственной структуры и политике цен после денежной реформы". Последний, принятый 18 июня 1948 года, ввиду неоднозначности формулировок позволял расширенно трактовать предоставленные немецкому правительству полномочия и, таким образом, открывал возможность для проведения в жизнь его собственных решений. Независимо от принятия названного закона, в тот же день Эрхард неожиданно для него был проинформирован американской администрацией о начале денежной реформы. Поставленный перед фактом, директор Департамента экономики "Бизонии" был оскорблен. Ситуация оказалась сложной и для него, и для оккупационных властей. Интересы дела заставили Эрхарда сдержаться, и он принял единственно правильное в тех условиях решение: он поехал на радио, и население узнало о реформе из его официального заявления.

Долгие предварительные консультации и согласования между союзниками (до последнего момента ряд требований и условий выдвигала французская сторона) сделали возможным проведение единой валютной реформы сразу в рамках трех западных зон. В основу ее проведения легли четыре закона [5, S.217]. 20 июня 1948 года вступили в действие эмиссионный закон, регулирующий выпуск банкнот через Банк немецких земель, и валютный закон, объявивший о вступлении в силу немецкой марки с 21 июня 1948 года. Переводной закон (Umstellungsgesetz) от 27 июня 1948 года регулировал преобразование кредитов денежными институтами и долговых отношений различных субъектов экономической деятельности. Также сюда можно отнести закон о блокировании счетов (Festkontogesetz) от 4 октября 1948. В последующие годы они были дополнены еще целым рядом правовых положений [5, S.217].

Непосредственное проведение реформы было возложено на Банк немецких земель. С учетом всех манипуляций обменное соотношение старых РМ к новым немецким маркам составило в среднем 100 к 6,5. Тем самым платежеспособный спрос был сильно ограничен. Новая валюта обладала достаточной покупательной силой, чтобы у населения, наконец, появился стимул зарабатывать. Если в апреле 1948 года для большинства населения основной проблемой была нехватка продуктов питания, одежды и обуви, и только 12% опрошенных ставили на первое место недостаток денежных средств, то в августе 1948 вышеназванные проблемы уже отмечались соответственно 9 и 59% населения, что, безусловно, свидетельствовало об успехе денежной реформы [5, S.222–223].

Считая, что одна только денежная реформа не сможет полностью реализовать свой потенциал и будет упущен благоприятный шанс для осуществления дальнейших экономических преобразований, Эрхард взял на себя ответственность за либерализацию цен и продолжение экономической реформы. 20 июня 1948 года, одновременно с началом денежной реформы, он опубликовал подготовленные им ранее документы, согласно которым отменялось около 90% прежних инструкций по квотированию и контролю за ценами [1, с.81–82]. Подконтрольными оставались лишь

цены на продукты питания, квартплату, почтовые и транспортные услуги, а также на некоторые виды сырья. Возмущению военной администрации не было предела. И только необъяснимая, основанная на интуиции благосклонность генерала Клея чудом спасла Эрхарда и сохранила за ним его высокий пост.

Эрхард был твердо уверен в действенности проводимых им решений. Он был последовательным сторонником свободной конкурентной рыночной экономики, преимущества и социальную роль которой неоднократно разъяснял в своих публикациях и выступлениях. Экономика должна подчиняться естественному регулированию, сообразующемуся с истинными разнообразными потребностями населения и наивысшей экономической эффективностью производства. Вместе с тем, по его мнению, именно рыночная экономика ведет и к достижению социальных целей, так как ввиду наличия конкуренции создает максимальные преимущества как для более успешных ("социальных") производителей, так и для потребителей. Эрхард считал, что непосредственная помощь должна быть оказана лишь истинно нуждающимся в ней по состоянию здоровья, возрасту или другим подобным причинам, а для большинства населения, способного позаботиться о себе, необходимо создать здоровые экономические условия, когда достижение общественно значимых целей будет стимулироваться личной заинтересованностью работника в оплате своего труда.

Действительно, с либерализацией цен со стороны производства и торговли прекратилось стремление наращивать запасы. Магазины наполнились, наконец, товарами. Ввиду бессмысленности дальнейших накоплений и нехватки денежных средств предприятия должны были приступить к переработке накопленных полуфабрикатов. Обнаружился недостаток инвестиционного капитала [2, с.144]. Промышленность откликнулась на реформы резким подъемом производства [6, S.86-87]. В первой половине 1948 года был зафиксирован рост на 50%, в 1949 году – еще на 25% [2, с.133]. Заинтересованность в заработке привела к увеличению рабочей недели за июнь 1948 – март 1949 года во французской зоне в среднем на 17%, в "Бизонии" – на 10% [5, S.223 (177,178)]. По новым правилам добровольная сверхурочная работа не облагалась подоходным налогом [1, с. 89]. Часовая производительность труда в "Бизонии" выросла за тот же период на 30% [5, с. 223 (179)]. Стремление к наращиванию производства было подкреплено также улучшением продовольственного положения благодаря увеличению гуманитарных поставок из-за рубежа, а во французской зоне – также вследствие хорошего урожая и снижения заимствований со стороны оккупационных властей [5, с. 223 (181)].

Однако жизнь многообразна. И преобразования не могли проходить гладко. Реформа сопровождалась множеством нюансов и сложностей. Так, вскоре был зафиксирован рост безработицы, что вызвало критику проводимой политики, но, вместе с тем, увеличилась и занятость [5, S. 224 (186)]. Вероятно также, что до реформы часть людей, не имеющих регулярной работы, не заявляла о себе как о безработных [5, S. 224]. По мнению З. Щульца, главной причиной безработицы являлся большой наплыв беженцев и эмигрантов из восточных областей – за 2–3 года около 8 млн. [2, с.143], а к 1950 году численность населения на территории Западной Германии возросла по сравнению с довоенным периодом на 12 млн. человек (1, с.105).

Другая проблема заключалась в значительном росте цен на легальном и черном рынках. Это не коснулось лишь продуктов питания, в отношении которых продолжали действовать твердые цены [2, с.143]. Но они же были причиной сохранения черного рынка. Хотя разница тех и других цен была теперь уже не так велика [5, S.223].

Возможность нового развития инфляции вызывала опасения и сомнения в правильности выбранного пути. Но Эрхард проявил твердость и сохранил курс на возрождение рыночной экономики. На противодействие инфляции была направлена кредитная политика. Важную роль в этот период сыграло соглашение с профсоюзами и

некоторое сдерживание роста заработной платы [2, с.143]. Принятые меры достигли цели. В конце 1948 года цены стабилизировались. Таким образом, всего за полгода был достигнут желаемый перелом ситуации, переход от централизованно-распределительной к денежно-рыночной экономике. "Рынок продавца" был преобразован в "рынок покупателя" со всеми вытекающими отсюда последствиями.

С образованием ФРГ и формированием первого правительства, Л. Эрхард в августе–сентябре 1949 года принял активное участие в предвыборной компании Аденауэра, разрабатывая экономический раздел партийной программы ХДС. После победы ХДС на выборах, как и планировалось, Эрхард занял в правительстве Аденауэра должность министра экономики. Оставаясь на этом посту 14 лет, Эрхард имел возможность продолжить главное дело своей жизни. Под его руководством немецкая экономика хорошо проявила себя даже в кризисные годы. Он победил. Экономический рост продолжался, и за период 1948–1957 годов производство промышленной продукции увеличилось более, чем в 4 раза [3, С.328].

Эрхард и впоследствии продолжал бороться за экономические успехи страны, последовательно выступая против любого ограничения конкуренции, вел длительную борьбу за антикартельный закон, подчеркивал значимость экономических достижений для решения социальных проблем в обществе. Не все задуманное удалось. Но он добился главного, ради чего стоило работать, – подъема экономики, значительного повышения жизненного уровня населения и в значительной степени реабилитации немецкого народа в глазах мирового сообщества. А опыт Германии вдохновляет теперь своим примером другие страны.

Литература

1. Зарицкий Б.Е. Людвиг Эрхард: секреты "экономического чуда". М.: Изд-во БЕК, 1997.
2. Шульц З. Реформа Эрхарда. // Вопросы экономики. 1991. № 8. С.132–154.
3. Эрхард Людвиг. Благосостояние для всех / Пер с нем. М.: Начала-Пресс, 1991.
4. Эрхард Л. Полвека размышлений: Речи и ст.: [Пер. с нем./ Предисл. Л.Пияшевой]. М.: Руссико,1993.
5. C.Buchheim, Die Waerungsreform 1948 in Westdeutschland, in: VfZ, Sonderdruck aus Heft 2,1988. S.189-231.
6. C.Buchheim, Zur Kontroverse ueber den Stellenwert der Waerungsreform fuer die Wachstumsdynamik in der Bundesrepublik Deutschland, Akademiebeitraege zur politischen Bildung, Band 23,1989, S.86-100.
7. H.Winkel, Die Wirtschaft im geteilten Deutschland 1945-1970. Wiesbaden, 1974.

К ВОПРОСУ О СОЦИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

М.В. Губанова

К началу XXI века Россия находилась на 17 месте среди 23 стран Восточной Европы и СНГ по динамике производства (за последние 10 лет). Позади нас – лишь прошедшие через войны республики бывшей Югославии, Средней Азии, Закавказья, а также Украина. При этом необходимо отметить, что отсутствие структурных реформ привело уже в 2001 г. (и приведет в средне- и долгосрочной перспективе) к резкому снижению темпов оживления экономики и даже к ее стагнации. Поэтому следует совершить экономический прорыв от криминально-олигархического капитализма, основанного на экспорте сырья, к конкурентноспособной экономике. Последняя должна базироваться на высоких технологиях.

Сегодня необходимо сформировать новую модель экономики. Для этого необходимо использовать современный мировой опыт и достижения современной экономической науки, учитывать национальные особенности, традиции и менталитет российского народа.

Наиболее эффективной моделью мы считаем социальную рыночную экономику, где государство активно участвует в создании и поддержании функционирования базовых условий свободного рынка, не вмешиваясь непосредственно в игру рыночных сил.

Подобное определение базируется на твердом убеждении, согласно которому рыночные институты не могут возникнуть сами по себе, особенно в нашей стране, обладающей специфическими традициями и особенностями.

Важнейшим признаком социальной рыночной экономики является устранение государством "провалов" рынка, т.е. невозможности рыночных механизмов эффективно распределять ресурсы. Поэтому сферы, в которых нельзя устранить "провалы" рынка, должны находиться под общественным контролем. Наиболее яркий пример "провалов" в российской действительности – естественные монополии (энергосистема), железнодорожный и трубопроводный транспорт и связь. Другой пример "провалов" рынка – отрицательные внешние эффекты, такие как загрязнение окружающей среды.

Наконец, рынок может "провалиться" и при недостаточной или искаженной информации. Поэтому первоочередные задачи государственной власти – обеспечить максимальную прозрачность бюджета и всей государственной политики, повысить требования для обеспечения прозрачности отчетности во всех отраслях экономики, поощрять экономическое образование граждан. Сегодня на некоторых рынках недопустимо искажение информации (рынок труда, платных медицинских услуг и т.д.).

Однако не только рынку свойственно "проваливаться". Существуют и "провалы" государства. Наиболее ярким примером служит погоня за "политической рентой", когда государственная должность рассматривается как источник личного обогащения. Поэтому крайне необходимо жесткое разделение власти и собственности в России. "Приватизация государства" олигархическими группами приводит к преследованию чиновниками собственных, эгоистических интересов с целью обогащения.

Важнейший признак социальной рыночной экономики – активная роль государства в создании равных возможностей всем гражданам для активного участия в рыночной экономике. Особенно актуально данное утверждение в информационную эпоху. Только высокообразованные и активные граждане могут стать участниками рыночного процесса в XXI веке. Поэтому следует обеспечить такие общественные блага, как качественное образование и здравоохранение, свободный доступ к информации (в том числе в Интернет).

В то же время социальная рыночная экономика – это нравственная и моральная система. Свободное предпринимательство без хозяйственной этики превращается в дикий, бандитский капитализм, угрожающий самому существованию открытого демократического общества. Поэтому без таких добродетелей, как бережливость, патриотизм и честность, предприниматель превратится в хищника, главная цель которого – "урвать и уехать из страны". Исходя из этого, российским предпринимателям необходимо выработать кодекс чести в лучших отечественных традициях, иначе без трудовой этики работники превращаются в халтурщиков и несунов, как это было при советской системе. В то же время повышение зарплаты, справедливое вознаграждение за труд должны служить повышению ответственности работников, осознанию общности собственных интересов с интересами предприятия, общества и государства.

Сегодня для формирования основ социальной рыночной экономики необходимо решение ряда взаимосвязанных задач:

- обеспечение благоприятных условий для инвестиций в производство, уровень которых находится значительно ниже не только потребностей, но и возможностей российской экономики;
- проведение жесткой антимонопольной политики, реформа естественных монополий, сохранение их под общественным контролем;
- поощрение и защита конкуренции, создание благоприятных условий для развития малого бизнеса;
- проведение реальной дебюрократизации экономики;
- устранение макроэкономических перекосов между финансовыми ресурсами государства и его обязательствами, между уровнем налоговых изъятий и объемом и качеством предоставления услуг, между текущим объемом сбережений и возможностями инвестирования;
- изменение кредитно-денежной и валютной политики, направление ее на достижение максимальных темпов роста реального производства;
- создание гибких механизмов изъятия в госбюджет сверхдоходов от эксплуатации природных ресурсов, которые присваиваются сырьевыми компаниями;
- проведение реформ банковской системы, обеспечение трансформации сбережений в инвестиции, создание цивилизованного фондового рынка;
- постепенное введение земли в гражданский оборот, создание эффективного рынка земли и недвижимости;
- выравнивание условий налогообложения, снижение его уровня при расширении налоговой базы для выхода экономики из "тени";
- обеспечение открытости и прозрачности бюджетов всех уровней.

Только при выполнении этих условий возможен прорыв России к экономике, достойной XXI века.

2 ОБРАЗОВАНИЕ И ВОСПИТАНИЕ

СУЩНОСТЬ, ПРИНЦИПЫ И УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

С.Б. Смирнов

Разрабатывая основные теоретические положения составления и реализации социально-экономических и инновационных программ, широко используемых в практической деятельности высшей школы, необходимо предъявлять конкретные требования к составу, содержанию и последовательности их формирования для учреждений высшего профессионального образования.

По содержанию программы можно разделить на:

- образовательные, нацеленные на совершенствование формы, структуры, содержания и конечных результатов образовательных процессов;
- управленческие, способствующие повышению результативности функционирования системы управления и обеспечению образовательных процессов всеми видами ресурсов;
- коммуникативные.

Образовательные и управленческие программы отражают направления и механизмы совершенствования внутренней среды системы высшего профессионального образования. Коммуникативные программы относятся к связующим и характеризуют потребности внешней среды в перспективном и стратегическом развитии высшего профессионального образования как части образовательного пространства не только региона, страны, но и в глобальном масштабе. Образовательное же пространство – составной элемент соответствующего уровня культурного пространства. Тогда коммуникативные программы могут оказывать прямое либо косвенное воздействие через изменение образовательного и культурного пространства на такие внешние среды, как экономическая, научно-техническая (инновационная), природная, демографическая, политическая.

Коммуникативные программы также можно разделить на разновидности по источнику, инициирующему установление коммуникативного взаимодействия с внешней средой и задающему целевую направленность взаимосвязи элементов внешней среды. К первому виду относятся программы, появление которых диктуется потребностями внешней среды в достижении её стратегических целей. Ко второму – программы, инициируемые системой управления высшим профессиональным образованием вследствие осознания зарождающихся проблем общества и необходимости управления, предупреждающего негативные тенденции и усиливающего положительные явления во внешней среде.

Классификация программ возможна по такому признаку, как уровень управления или масштаб охвата территории. При этом программы, реализуемые в рамках высшей школы, могут выступать как глобальные, национальные, региональные, субъектные, районные, муниципальные и локальные (вузовские). Очевидно, доминирующими должны быть национальные программы и программы субъектов Российской Федерации. В этой связи важно отметить, что на локальном уровне в образовательных учреждениях программы в настоящее время начинают разрабатываться и применяться по причине несовершенства методологических и методических положений формирования и реализации программ развития образования.

На глобальном уровне управления отмечается беспрецедентный спрос на высшее образование и его диверсификацию. Например, с 1960 по 1995 год численность студентов во всех странах мира возросла в 6,3 раза и составила 82 млн. человек. Однако

этот период времени сопровождался и увеличением диспропорций доступа к высшему образованию и научным знаниям из-за объемов ресурсов, выделяемых на высшее образование. Следовательно, глобальные программы должны быть направлены на:

- рационализацию обеспеченности ресурсами высшего профессионального образования;
- создание справедливых условий доступа к обучению на различных курсах;
- повышение профессиональной квалификации;
- ориентацию приобретения конкретных навыков;
- повышение и сохранение качества образования, преподавания, научных исследований;
- обеспечение адекватности образовательных программ потребностям рынков труда;
- повышение возможности трудоустройства выпускников;
- обеспечение равноправного доступа к возможностям международного сотрудничества.

Во Всемирной декларации о высшем образовании для XXI века выдвинуто требование к разработке программ адекватного образования и научно-исследовательской сферы, способных создать критическую массу квалифицированных и образованных специалистов, поскольку ни одна страна не в состоянии реально обеспечить инновационное развитие высшего образования, исходя лишь из собственных возможностей. Только в результате осуществления программ совместного оказания образовательных услуг, международного сотрудничества, внедрения инновационных образовательных и управленческих технологий открываются возможности сокращения разрыва в образовательном уровне населения для большинства стран.

Основным требованием, выдвигаемым мировым сообществом к этим программам, является их способность к изменениям и содействию преобразованиям и общественному развитию, поскольку высшее образование и проводимые в высших учебных заведениях научные исследования выступают в качестве важнейших компонентов культурного развития человека, социально-экономического роста стран. Такая целевая ориентация образовательных и управленческих программ обусловливает необходимость разработки конкретных мер по радикальному преобразованию и обновлению системы высшего профессионального образования.

Повышение качества и адекватности услуг высшего образования глобальным изменениям требует активного привлечения для формирования программ не только официальных кругов (правительства, региональных, субъектных, районных, муниципальных органов управления образованием), но и всех заинтересованных лиц (студентов, их семей, преподавателей, представителей деловых кругов, промышленности, государственного и частного секторов экономики, средств массовой информации, профессиональных ассоциаций). Объединение различных слоев населения, потенциальных и реальных потребителей, производителей образовательных услуг, участников рынка профессионального труда направлено на объективизацию процесса составления содержательной части любой программы, рационализацию конечных результатов и сроков её выполнения. Участие разработчиков программ и заинтересованных лиц, принадлежащих к различным уровням управления, дает возможность сбалансировать интересы при использовании инвестиций в образовательном пространстве и повысить эффективность применения государственных и частных, национальных или международных финансовых, трудовых, информационных и материально-технических ресурсов.

Изложенные требования к образовательным программам глобального уровня позволяют сформулировать следующие принципы: адекватность, адаптивность, иерархичность, партисипативность и диверсифицируемость.

Под адекватностью программ следует понимать степень соответствия ожидаемых результатов выполнения программ намечаемым целевым ориентирам формирования

образовательного пространства, направленным на создание общества с высокими морально-этическими нормами.

Адаптивность программ подразумевает разработку и реализацию мероприятий, отражающих новое видение высшего образования, ориентированных на потребности обучающегося и требующих существенного реформирования системы высшего профессионального образования. Суть реформ должна сводиться к созданию и реализации условий, открывающих широкий доступ к высшему профессиональному образованию всех слоев населения, которые становятся всё более восприимчивыми к собственному уровню запросов в получении высококачественного образования. Результатами этого принципа должны быть:

- необходимый уровень образования, заключающийся в широкой информированности и способности к критическому мышлению;
- анализ общественной проблематики, поиск конструктивных решений проблем, стоящих перед обществом своей страны и других стран мирового содружества;
- уровень овладения навыками и компетентность, позволяющие системно анализировать действующие процессы, протекающие в обществе и природе;
- независимое мышление, коллективный труд, а также творчество, основывающееся на сочетании традиционных знаний и навыков с современными научно-техническими подходами к исследованиям, владением вычислительной техникой и коммуникативными технологиями.

Иерархичность программ высшего профессионального образования предполагает их формирование на различные периоды времени (от долго- до краткосрочных) по всем уровням управления (от глобального, федерального, регионального до локального – вузовского). Следует учесть также, что иерархичность должна предусматривать согласованность программ всех уровней. Тогда появляется возможность создания комплекса программ по каждому стратегическому направлению развития образования и системы управления им в виде нескольких ступеней в соответствии с количеством имеющихся уровней.

Партисипативность программ развития высшего профессионального образования следует рассматривать как в широком, так и в узком смысле. При широком понимании данного принципа к участию в составлении и реализации программ необходимо привлекать не только органы управления, функционирующие в сфере высшего профессионального образования, но и потребителей выпускников вузов как внутренних, так и международных рынков труда, а также контактные аудитории общества. Конкретными формами связи с участниками рынка могут быть возможности обучения, прохождения стажировок в организационно-правовых структурах различных отраслей производственной деятельности, совмещения обучения в вузах с работой в хозяйствующих субъектах, являющихся реальными или потенциальными потребителями выпускников учреждений высшего образования. Средства же массовой информации можно использовать для пропагандистских кампаний. В узком понимании принцип партисипативности подразумевает разработку на локальном уровне (в вузе) программ развития образовательного процесса и системы управления им на основе опроса мнений студентов, преподавателей, основных работодателей на местных рынках профессионального труда.

Диверсифицируемость программ развития системы высшего профессионального образования состоит в таком их построении и внедрении, в основу которого положена диверсификация моделей, форм и показателей качества обучения. Данный принцип подразумевает наличие перманентных открытых возможностей получения высшего образования в любом возрасте и без дискриминации, поскольку каждый индивид обладает опытом и способностями, которые могут представлять большую ценность для развития нации.

Реформирование системы высшего профессионального образования должно быть ориентировано на соблюдение глобальных требований и на усиление процессов

регионализации, поскольку рынок труда вызвал необходимость создания программ, адекватно отвечающих современным требованиям региональных рынков, а также необходимости создания единого процесса в профессиональном многоступенчатом образовании.

Проект Национальной доктрины образования в Российской Федерации в качестве основных требований выдвигает непрерывность образования в течение всей жизни человека, сохранение и развитие единого образовательного пространства, привлечение хозяйствующих субъектов-потребителей специалистов к социальному партнерству и организации профессионального образования с целью соблюдения равновесия на рынке труда. Кроме того, проект нацелен на создание программ поддержки и сохранения этнической самобытности народов России, гуманистических традиций и культур, в том числе языков и культур малых народов Российской Федерации. В нем предусмотрена ответственность средств массовой информации за процесс пропаганды основных целей и задач образования, провозглашенных доктриной. Впервые устанавливается доля образовательных программ в сетке вещания государственных и муниципальных средств массовой информации (не менее чем 15% эфирного времени).

Существующие нормативно-правовые документы, регулирующие функционирование систем управления образованием, свидетельствуют о необходимости поэтапной разработки и реализации программ развития образования. Первый этап формирования программ должен состоять из разработки концепции и модели развития образовательного пространства в целом и в высших образовательных учреждениях в частности, а также основ научно-методического обеспечения инновационных процессов, проведения опытно-экспериментальной работы. На втором этапе разработки необходимо осуществить внедрение научно-методических концепций, новых моделей образовательных систем, обеспечить нормативно-правовыми документами процесс функционирования системы высшего профессионального образования в едином культурно-образовательном пространстве.

В целях создания основы для разработки целевых программ развития образования на федеральном и региональном уровнях, обеспечивающих в своей реализации выполнение требований, предъявляемых к системе высшего профессионального образования, необходимо соблюдение в текущем, перспективном и стратегическом периодах времени таких условий, как актуальность, прогностичность, напряженность, реалистичность, системность, стратегичность, контролируемость, гибкость, привлекательность, консолидируемость, индивидуальность, информативность, логичность.

Условия актуальности, стратегичности программ развития высшей школы относятся к правилам формулирования стратегических целей совершенствования системы высшего профессионального образования и формирования единого образовательного пространства.

Прогностичность, напряженность и реалистичность ориентированы на установление результатов выполнения программ образования, в основу которых положены верифицируемые поливариантные прогнозы, разработанные в соответствии с принципами научного прогнозирования.

Условия гибкости предполагают включение в программы развития высшей школы промежуточных результатов, подвергающихся контролю и предоставляющих возможность внесения необходимых корректировок.

Привлекательность и консолидируемость обеспечивает вовлеченность в разработку программ как можно большего количества заинтересованных лиц из различных сообществ.

Индивидуальность и информативность отражаются уровнем исследования и спецификой конкретного высшего учебного заведения.

Под условием контролируемости следует понимать способность системы управления в процессе разработки и реализации программы развития образования выделять промежуточные этапы, имеющие конкретные результаты, позволяющие

своевременно корректировать процесс разработки и реализации, вносить изменения, дополнения. Оно применяется, если контроль рассматривается как средство приведения промежуточных и конечных состояний программы в определенные количественные границы, как регулятор, поддерживающий запланированные соотношения между объемами потребляемых на разработку и внедрение программных мероприятий ресурсов в установленный период времени, рационализирующий соотношение между затратами и доходами или ростом социального эффекта.

Очевидно, принципы программ развития высшего профессионального образования должны сосредотачиваться на глобальном уровне, а затем, по мере приближения к локальному, дополняться одним-двумя условиями. На локальном уровне число принципов и условий должно быть наибольшим.

Планово-расчетные обоснования текущего, перспективного и стратегического развития системы высшего профессионального образования, в отличие от процесса разработки целевых программ, определяют в рамках формируемых планов не только планомерность достижения необходимых (желаемых) результатов социального, экономического, учебно-методического и иного характера, обеспечиваемого располагаемыми и привлекаемыми видами ресурсов, но и рационализацию взаимодействия основных составляющих высшего профессионального образования посредством наполнения функции планирования комплексом мер различной направленности. В процессе планово-расчетных обоснований развития системы профессионального образования должны быть использованы принципы единства, непрерывности, гибкости, точности, партисипативности.

Принцип точности плановых обоснований развития высших профессиональных учебных заведений обусловлен конкретизацией, детализацией планируемых мероприятий, определением объёмов потребления ресурсов на основе оценок прогноза, а также установленной степени напряженности плана.

Принцип партисипативности в планировании развития учреждений высшей школы означает включение в процесс определения рациональных плановых величин не только специалистов по планированию, но и разработчиков целевых программ, поскольку планируемые мероприятия служат средством достижения результатов и должны быть согласованы по срокам выполнения, затратам ресурсов, периодичности контроля и конечным результатом.

Очевидно, наибольшее количество принципов рационального формирования основных функций управления системой высшего профессионального образования включает процесс разработки целевых программ. Он является самым сложным и трудоемким, поскольку базируется на прогнозных оценках результатов деятельности учреждений высшего профессионального образования и состояний внешней среды. Вместе с этим сквозными принципами научного прогнозирования и разработки целевых программ является комплексность и системность. А принцип непрерывности наиболее характерен для процессов прогнозирования и планово-расчетных обоснований. Взаимосвязь же функций разработки целевых программ с планированием проявляется в использовании принципов адаптивности и партисипативности.

Отметим также, что использование прогнозов в планировании не является обязательным требованием, так как оно учитывает лишь существующую ситуацию на рынках потребителей образовательных услуг и конъюнктуру их производителей. Этот вариант планово-расчетных обоснований может быть значимым и точным на основе использования краткосрочных результатов прогнозов (например, таких оценок, как спрос абитуриентов на ту или иную специальность). Наряду с этим планово-расчетные обоснования развития высшей школы могут быть основаны на оценках прогноза, полученных как изыскательскими, так и экспертными методами.

Принцип единства означает необходимость использования в процессе планирования показателей деятельности высшего учебного заведения, объединённых в единую

совокупность с учётом их практической значимости, взаимосвязи и взаимозависимости. Это предполагает, что изменение показателей одного плана, (например, текущего) влечёт за собой необходимость корректировки других планов (перспективного, стратегического).

Принцип непрерывности подразумевает, что после выполнения всех мероприятий, входящих в план определенного временного периода, на смену должен приходить другой план, отражающий изменения внутренней среды и потребности внешней среды в решении различных проблем процесса создания единого образовательного пространства. Это означает согласование планов различных периодов времени.

Принцип гибкости плановых обоснований развития системы высшего профессионального образования предназначен для приобретения формируемым планом способности изменять свою количественную характеристику, состоящую из таких показателей, как срок выполнения плановых мер, объем необходимых ресурсов для осуществления образовательного процесса, эффективность реализуемых мероприятий. Кроме того, планы деятельности и развития высших учебных заведений должны быть способны изменять свою целевую направленность вследствие корректировки и уточнения этапов достижения стратегических целей осуществленных программ. Изменения могут быть вызваны реструктуризацией и трансформацией внутренней среды, включающей такие процессы, как образовательные, учебно-методические, научные, маркетинговые и обеспечивающие.

Принцип точности плановых обоснований развития высших профессиональных учебных заведений обусловлен конкретизацией, детализацией планируемых мероприятий, определением объемов потребления ресурсов на основе оценок прогноза, а также установленной степени напряженности плана.

Принцип партисипативности в планировании развития учреждений высшей школы означает включение в процесс определения рациональных плановых величин не только специалистов по планированию, но и разработчиков целевых программ, поскольку планируемые мероприятия служат средством достижения результатов и должны быть согласованы по срокам выполнения, затратам ресурсов, периодичности контроля и конечным результатом.

Очевидно, наибольшее количество принципов, рационального формирования основных функций управления системой высшего профессионального образования включает процесс разработки целевых программ. Он является самым сложным и трудоемким, поскольку базируется на прогнозных оценках результатов деятельности учреждений высшего профессионального образования и состояний внешней среды. Вместе с этим сквозными принципами научного прогнозирования и разработки целевых программ является комплексность и системность. А принцип непрерывности наиболее характерен для процессов прогнозирования и планово-расчетных обоснований. Взаимосвязь же функций разработки целевых программ с планированием проявляется в использовании принципов адаптивности и партисипативности.

Отметим также, что использование прогнозов в планировании не является обязательным требованием, так как оно учитывает лишь существующую ситуацию на рынках потребителей образовательных услуг и конъюнктуру их производителей. Этот вариант планово-расчетных обоснований может быть значимым и точным на основе использования краткосрочных результатов прогнозов (например, таких оценок, как спрос абитуриентов на ту или иную специальность). Наряду с этим планово-расчетные обоснования развития высшей школы могут быть основаны на оценках прогноза, полученных как изыскательскими, так и экспертными методами.

КРИЗИС ОБРАЗОВАНИЯ И УНИВЕРСИТЕТ

В.Е. Никитин

Наша сегодняшняя озабоченность состоянием образования и его перспективами проистекает из понимания особой роли этого явления в жизни человека и общества, а также из нарастающего ощущения неудовлетворенности тем положением, которое складывается в этой области. Система образования в целом всегда в значительной степени обусловлена существующим состоянием общества, типом культуры и, прежде всего, такими ее составляющими, как наука, экономика, религия и идеология. Это те основополагающие условия, те внешние координаты, которые определяют как характер образовательных стратегий, так и степень их реализации. Как живем, так и образовываем. В свою очередь, система образования оказывает обратное воздействие на состояние общества, на характер культуры, на развитие науки и техники. Именно образование в значительной степени определяет историческую перспективу общества, уровень его возможностей и состоятельность социальных проектов. То, что с нами будет, во многом зависит от того, что происходит сейчас в наших школах и вузах.

Предлагаемый здесь подход к анализу образовательной ситуации не затрагивает собственно педагогических или психологических аспектов этой темы. Его можно назвать философско-онтологическим, так как речь пойдет в основном о сущности образования, о том, что оно есть по своей природе и каким оно является, какие принимает формы в горизонте современной культуры.

Вопрос о сущности образования в этом аспекте обсуждался М. Хайдеггером в его известной работе "Учение Платона об истине".[1] Интерпретируя платоновскую притчу о пещере,[2] Хайдеггер обращает внимание на неслучайность и важность этого сюжета для понимания не только замысла диалога "Государство", но и для осмысления таких понятий, как образование и истина. Если судьба государства, по Платону, зависит, прежде всего, от того, находятся ли при его управлении действительно мудрые люди, то, следовательно, одной из основных забот государства должна быть забота об образовании своих граждан. Целью же образования является не многознание, а мудрость, которая достигается через приобщение человека к истине посредством определенных процедур.

При этом сущность образования оказывается двоякой. Образование есть, во-первых, формирование определенных навыков, которое достигается посредством овладения знаниями. Во-вторых, образование есть целенаправленное формирование души, которое исходит из "предвосхищающего соразмерения с неким определяющим видом, который зовется поэтому про-образом".[3] Другими словами, образование есть не простое наполнение души знаниями о существующем, а такое ее наполнение, которое имеет в виду некоторую высшую цель. Сущность самого образования состоит не в том, чтобы "загрузить неподготовленную душу голыми знаниями, словно первый попавшийся пустой сосуд. Подлинное образование, наоборот, захватывает и изменяет саму душу…".[4] Таким должно быть образование по своей сути, по своей идее, выражаясь языком Платона. Но со времен Платона хорошо известно, что в этом несовершенном, темном мире, который он приравнял к пещере, в этом мире вещей все процессы и человеческие проекты постоянно отклоняются от своих идеальных траекторий в силу неизбежной внутренней склонности материального мира к хаосу. Путь из тьмы пещеры к свету истины весьма тернист и неровен, он пролегает во мраке. Мы часто оступаемся и даже сбиваемся с дороги, вновь и

---

[1] Хайдеггер М. Учение Платона об истине // Хайдеггер М. Время и бытие. М., 1993.
[2] Платон. Государство, книга седьмая // Платон. Собр. Соч. в 4-х томах. Т.3. М., 1994.
[3] Хайдеггер М. Учение Платона об истине, с. 350.
[4] Там же, с. 350.

вновь впадая в состояние глубокой апайдевсии (необразованности), полагая при этом, что находимся на правильном пути, пути истины и образованности.

Поэтому, оценивая современную образовательную ситуацию, автор также страдает от недостатка света и не обладает абсолютной уверенностью в справедливости и окончательной истинности всех своих суждений. Очень трудно объективно анализировать явление, которому непосредственно принадлежишь. Здесь не хватает той дистанции, которая необходима для наиболее всесторонней и адекватной оценки предмета. Но у нас нет возможности увидеть эту ситуацию со стороны, из более мудрого (так хочется на это надеяться) будущего или хотя бы из классического прошлого. Нам приходится думать и рассуждать исходя из того места, где нас застала эта озабоченность происходящим с самими нами. И нам остается только надеяться, что наши рассуждения, споры и поиски лучшего пути некоторым образом способны если не непосредственно повлиять на ход будущих событий, то хотя бы способствовать их предвидению. А тот, кто хорошо смотрит вперед, реже падает.

Каково же современное положение образования, и как выглядят его перспективы в эпоху, которая получила название "постмодерна"? Первое, что мы видим, сравнивая классическую модель образования с современной, это утрата понимания изначальной сущности самого образования, той сущности, о которой велась речь у Платона в IV веке до нашей эры и у Хайдеггера, практически являющегося нашим современником. Современная система школьного и вузовского образования все более ориентируется только на трансляцию и усвоение знаний. Главными ценностями здесь становятся информация и информированность, знание о существующем, а не осмысление самого человеческого существования. В учебных заведениях всех уровней озабочены поиском новых часов для наполнения души все растущими объемами узкопрофессиональных знаний. При этом душа человека рассматривается и оценивается, прежде всего, в качестве надежной емкости для этой информации.

В школах уже давно появились специализированные классы, где детям приходится выбирать узкую специализацию задолго до того времени, когда они будут способны сделать вполне самостоятельный, осознанный выбор жизненного пути. В некоторых школах специализация начинается уже в начальных классах. Тем самым осуществляется раннее и принудительное программирование человека, рассчитанное на определенный и весьма узкий диапазон деятельности. Идет превращение человека в "живой компьютер". Стремительное же развитие компьютерной техники и ее интенсивное вхождение во все сферы жизни делают этот процесс компьютеризации личности тотальным и практически безальтернативным.

Кризис системы образования заключается, прежде всего, в том, что оно утрачивает свою основную, определяющую его сущность функцию формирования души через приобщение ее к высшим духовным ценностям. Образование в настоящее время редуцируется к обучению как к наполнению сосуда информацией. Самому сосуду при этом не уделяется никакого внимания, к нему предъявляется только одно требование – быть надежным хранилищем многих знаний.

При этом отношение к самому процессу образования-обучения в плане его содержания также становится все более формальным. Во многих вузах сокращаются такие традиционные и проверенные временем формы учебной работы, как лекции и практические занятия. Они заменяются самостоятельной работой студентов, которая в основном предполагает общение не с человеком, не с учителем, а опять же с компьютерами и иными электронными наставниками. Часто это делается под благовидным предлогом активизации самостоятельной творческой деятельности обучающихся. Но на практике увеличение времени на самостоятельную работу при параллельном уменьшении контактных форм обучения приводит к заметному понижению уровня образования. Это происходит, прежде всего, потому, что в этом

процессе все меньше значения придается личности преподавателя. Все большее внимание уделяется электронным средствам обучения и контроля знаний. Речь не идет о том, что мы должны отказаться от тех новых возможностей, от тех новых форм обучения, которые предлагает нам научно-технический прогресс. Но необходимо понимать, что система образования, в которой не уделяется должного внимания личности, порождает малообразованную обезличенность, которая ныне становится массовой. Это происходит, прежде всего, потому, что, как уже отмечалось, образование все больше сводится к обучению, а обучение – к развитию чисто механических способностей усвоения и трансляции информации. В то же время, если обратиться к истории развития науки и образования, мы увидим, что наиболее оригинальные и творческие личности появлялись там, где были великие учителя.

В ситуации, когда образование утрачивает ценностную, единую духовную ориентацию, оно с неизбежностью начинает носить все более несистематический и случайный характер. Сосуд души здесь наполняется из разных источников, одни из которых противоречат друг другу, а иные несут ложную информацию. В итоге у человека, принадлежащего к цивилизации, организованной на принципах рационализма и прагматизма, отмечается все возрастающая тенденция к несистематичности и противоречивости в мышлении. Так, Д.Э. Вейз отмечает, что современный христианин вполне может утверждать непогрешимость священного писания и одновременно верить в реинкарнацию. Некоторые политики выступают как консерваторы в решении одних социально-политических проблем и одновременно как либералы в решении других.[5] Россияне празднуют свой Новый год, окружив себя китайской символикой. А наши чиновники от образования, озабоченные повышением его качества, направляют свою деятельность на создание условий, которые способствуют его деградации.

Как это ни странно, мышление в век интенсивного научно-технического прогресса становится все менее рациональным, все менее оправдывающим себя на практике. Рациональные критерии вытесняются эстетическими, дискуссии по поводу истины заменяются спорами о вкусах. Возвращаясь к образам платоновской притчи о пещере, можно сказать, что ныне, в век научно-технического прогресса и "новых образовательных технологий", мы каким-то странным образом совершаем обратное движение из мира, где впереди видели свет, в мир тьмы, где вопрос об истине подменяется изящной, но бессодержательной риторикой или невежественным плюрализмом и эклектикой, наглядным примером которых является тот же Интернет. В этом плане Интернет является зеркалом и метафорой души современного человека.

В мире, где вкус, мнение и случайный выбор начинают определять форму нашей души, ее духовную ориентацию, формируется тотальная невосприимчивость к рациональной критике, к рациональным основам мировоззрения в целом. Если убеждения людей становятся функцией воли и случая, а не разума и истины, то все разумные доводы и аргументы теряют свою силу. Человек сопротивляется истине не потому, что не может ее познать, а потому, что он ее не хочет. Такое существование в мире мнений, мифов и предрассудков часто оказывается в нашей жизни весьма комфортным, удобным. При этом человек может быть замечательным мастером, специалистом в том деле, которому его обучили, но совершенно беспомощным и невежественным в иных областях человеческого бытия. В сфере своей профессиональной компетенции он ведет себя предельно рационально и осмысленно, но, действуя в других сферах, в семье, в общественной и государственной жизни, в отношении к природе и т.п., он может проявлять полную несостоятельность. Такая тенденция заключает в себе угрозу относительно перспектив человеческого существования в целом.

---

[5] Вейз Д.Э. младший. Времена постмодерна. М., 2002, с. 179.

Средний уровень специалистов, выпускаемых нашими вузами, наверное, никогда не был так низок, как сейчас, в плане соответствия их подготовки современным требованиям, уровню развития современной науки и техники. Когда мы анализируем причины этого положения и ищем из него выход, мы обычно говорим о недостаточном финансировании, об устаревшем оборудовании, о том, что огромное количество государственных и коммерческих вузов в нашей стране не соответствует тому весьма скромному количеству по-настоящему классных преподавателей, которым мы располагаем. Есть и много других серьезных проблем и причин, но главной из них является внутренний кризис самой системы образования.

Пора понять, что образованный человек – это не только "человек знающий", но и, прежде всего, человек со сформировавшимся мировоззрением, человек, способный решать не только сложные математические и технические задачи, но и осмысливающий свое место в мире и в жизни. Образование – это не только обучение, но и развитие человека в свете определенной перспективы, определяемой фундаментальными духовными ценностями.

Следует признать, что эта вторая, неотъемлемая составляющая образования предается забвению, отчуждается от систематической и целенаправленной образовательной деятельности. Мир ценностей и духовных ориентиров современного человека во многом формируется под воздействием так называемых средств массовой информации, которые пропагандируют стереотипы жизни, навязываемые производителями товаров и услуг. Реклама, являющаяся одним из основных источников существования средств массовой информации, не только навязывает человеку широкий круг ненужных вещей, внушая, что без них он просто не сможет полноценно жить, но и во многом определяет сам стиль жизни современного общества, основными принципами которого являются прагматизм, утилитаризм, забота о теле и развлекательность.

Каким же должно быть образование, чтобы соответствовать своей сущности, т.е. быть единством обучения и духовной ориентации человека? Поскольку люди изначально не равны в том смысле, что рождаются с различными как физическими, так и интеллектуальными способностями, мы, конечно, не должны преследовать изначально утопической цели сделать всех одинаково образованными. Образование должно быть общедоступным, но многоступенчатым. На первой ступени, на уровне школьного образования, должны преследоваться две основные задачи. Во-первых, задача становления человека как личности через приобщение к ценностям культуры и общественной жизни. Вторая задача должна состоять не в переполнении юного, еще не окрепшего разума огромным количеством информации, а в том, чтобы научить учиться. Именно здесь должны закладываться навыки самостоятельной интеллектуальной деятельности.

Следующая ступень – обучение конкретным профессиям, где акцент, прежде всего, делается на овладении необходимыми знаниями и навыками (средние и высшие специализированные учебные заведения). Третья ступень – получение фундаментального и одновременно разностороннего образования. Именно таким должно быть университетское образование.

В результате люди, получающие образование, согласно своим наклонностям и изначальным ориентациям подразделяются на две основные группы.[6] Во-первых, это "люди корпорации", т.е. те, которые будут выполнять общее дело согласно тем знаниям и установкам, которые они получили в процессе специального образования. В своей работе "Структура научных революций" Т. Кун [7] называет их "людьми нормальной науки". Это высококлассные профессионалы, деятельность и знания которых ограничены некоторой

---

[6] Образование в конце XX века (материалы "круглого стола") // Вопросы философии. № 9. 1992. С. 16.
[7] Кун Т. Структура научных революций. М., 1975.

узкой областью, образование которых жестко привязано к определенной парадигме, т.е. системе научного, профессионального мировоззрения, предполагающего совершенно определенный взгляд на вещи и порядок действий с ними (методологию).

Во-вторых, это "автономные индивиды" – люди, способные и склонные к решению задач, выходящих за рамки тех возможностей и методов, которыми располагают парадигма и корпорация. Именно их усилиями делаются новые научные открытия, рушатся старые парадигмы, открываются новые горизонты познания.

В конце XX века японские социологи науки провели весьма масштабные исследования, цель которых состояла в выяснении тех условий, того стиля образования, который позволяет специалистам наиболее успешно адаптироваться и перестраиваться в условиях современного научно-технического прогресса, когда технологии устаревают в течение пяти-семи лет. Результаты исследований показали, что наиболее успешно к таким стремительным темпам развития техники приспособлены не те, кто получил узкое профессиональное образование, а те, чье образование носило наиболее разносторонний и фундаментальный характер, т.е. преимущественно выпускники университетов.

В нашей стране за последнее время было сделано немало для того, чтобы размыть и извратить саму идею университета и университетского образования. Университетами стали все заурядные педагогические институты. Появились университеты гуманитарные, технические и медицинские. Для этой смены вывесок были свои социально-экономические причины, которых мы здесь не касаемся, ибо это тема для отдельного разговора. Результат же таков, что подавляющее большинство высших учебных заведений в России стало зваться университетами по формальным признакам и критериям, но не по своему содержанию. Так в стране университетов возник дефицит подлинного университетского образования, которое есть, прежде всего, образование фундаментальное и разностороннее, образование, ориентированное не только на обучение в плане приобретения профессиональных знаний и навыков, но и на приобщение к основным ценностям культуры, на осмысленное отношение к миру. Дефицит такого рода действительно университетского образования приводит к дефициту в нашем обществе подлинно образованных, культурных людей. Поэтому лучше было бы вернуть учебным заведениям свои подлинные названия, те, которым они соответствуют де-факто, а не де-юре. Деятельность настоящих университетов должна быть направлена на воспитание духовной и интеллектуальной элиты общества, а не тиражирование "людей-компьютеров".

Образование должно делать человека не только мыслящим, знающим, но и культурным. Первое и самое необходимое условие культурности заключается в способности понимать и принимать иные культурные позиции и ценности. По М. Бахтину, культура "лежит на границах", т.е. культура не осознается внутри самой себя. Если мы, принадлежа своей культуре, существуем только в ней и не видим ее границ, т.е. не подозреваем о существовании иных культур, иных ценностей и смыслов, то мы не в силах постигнуть и сущности собственной культуры. Лишь при встрече, при диалоге различных культурных традиций выявляются и осмысливаются особенности собственной культуры. Взаимодействие культур ведет к их взаимообогащению и способствует их дальнейшему развитию. И, наоборот, взаимное непонимание и взаимоотрицание культур являются признаком их несостоятельности и предпосылкой деградации.

В современном мире существуют различные деления и типы культур – культуры религиозные, национальные и т.д. Взаимонепонимание и вражда между ними могут иметь и, к сожалению, как мы ныне наблюдаем, имеют весьма отрицательные и даже катастрофические последствия для человеческого существования. Поэтому нас не может не тревожить и тот раскол культур, который уже давно затронул и систему образования. Речь идет о разделении культуры на научно-техническую и

гуманитарную. Пожалуй, впервые на это разделение в достаточно острой форме указал известный английский писатель Ч.П. Сноу в своей знаменитой книге "Две культуры". Он еще в первой половине двадцатого века заметил, что "духовный мир западной интеллигенции все явственнее поляризуется, все явственнее раскалывается на две противоположные части…. На одном полюсе – художественная интеллигенция,… на другом – ученые и как наиболее яркие представители этой группы – физики. Их разделяет стена непонимания".[8]

Эти два типа культуры ведут себя в современном мире как две разбегающихся галактики, которые некогда представляли собой единое целое, а ныне являются замкнутыми самодостаточными системами, в которых формируются два различных типа человека. Такое разбегание и обособление научно-технической и гуманитарной культур является серьезным препятствием для развития цивилизации, которое воздвигается в значительной степени благодаря существующей системе образования, переживающей явную дегуманитаризацию. При этих обстоятельствах перспективу может иметь только такая организация образования, при которой осуществимы реальная встреча и диалог гуманитарной и научно-технической культур.

Задача гуманитарного образования в техническом вузе состоит, прежде всего, в том, чтобы молодой человек, приобщающийся к культуре научно-технического типа, увидел ее границы, т.е. ее ограниченность. И обнаружил за этими границами другой мир, другую территорию, с несколько иными принципами и ценностями. Оказавшись на этой территории, он откроет для себя иной мир, где ценятся вещи, казалось бы, на первый взгляд, не нужные для научно-технической деятельности, вещи, практически не пригодные для преобразования природы, для создания новых умных машин и механизмов. Но, вступив в диалог с миром гуманитарной культуры, обитатель мира технического постепенно открывает для себя, начинает осознавать и осмысливать ту сферу бытия, которая на самом деле оказывается столь же естественной и неотъемлемой частью его жизни.

На определенном этапе нашего развития, нашего существования в мире нам представляется, что для того, чтобы прочно занять свое место в мироздании, мы должны познать то, что нам противостоит, что нас окружает в форме природы. Но затем к нам приходит понимание того, что мы, рассуждая и действуя таким образом, оказываемся в плену иллюзии. Занять прочное и именно свое место в мироздании мы сможем только тогда, когда к своей озабоченности познанием окружающих вещей и овладением ими мы прибавим озабоченность познанием самого себя как человека, познанием своего духовного мира, который является физически не воспринимаемой, но в то же время реально существующей основой нашей жизни. Ибо человек двойственен. Он действительно, как утверждал Платон, принадлежит двум мирам: миру природному и миру идеальному или духовному. Человек есть противоречивое единство этих великих и во многом загадочных миров. Поэтому основная задача того, что мы со времен Платона называем образованием, состоит в гармоничном и глубоком приобщении человека к обеим реальностям его жизни.

[8] Сноу Ч.П. Две культуры. М., 1973, с. 19-20.

К ВОПРОСУ О САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЕ СТУДЕНТОВ В КУРСЕ СОЦИОЛОГИИ

В.В. Кузнецова

Кафедра социологии уделяет существенное внимание самостоятельной работе студентов в процессе изучения курса "Общая социология". Одно из направлений этой работы представлено выполнением практических заданий, помогающих студентам глубже освоить ключевые понятия и разделы курса, такие как:

- социальная стратификация;
- социальная мобильность;
- социальный статус;
- прикладные социологические исследования.

Теория социальной стратификации – одна из основополагающих теорий в социологии, она изучает социальную структуру общества, т.е. совокупность социальных групп, различающихся их положением в обществе. Для того чтобы эта тема была глубоко и прочно усвоена студентами, им предлагается самостоятельная практическая работа "Статусный портрет личности". Личность – та социальная единица, которая лежит в основе социальной группы; из совокупности социальных единиц, социальных групп рождаются социальные страты. Исследование статусного портрета позволяет понять взаимосвязь специфики отдельной личности и ее положения в различных социальных группах и стратах.

Студентам предлагается задание, выполняя которое, они описывают свой статусный портрет, т.е. совокупность всех статусов, принадлежащих данной личности. Такое задание, в котором студенты находятся одновременно в двух ипостасях – исследователя и предмета исследования, не только позволяет усвоить основные понятия и категории социологии (социальный статус, статусное поведение, главный и личный статусы, содержание статуса, динамика статуса и др.), но и определить и классифицировать себя с точки зрения статусного исследования, понять собственное место в социальной структуре общества, в котором он живет. Такая связь отвлеченной теории с жизнью, более того, с жизнью самого студента вызывает у него живой интерес и отклик. Студенты четвертого курса описывали статусные портреты себя, своих близких, а также портреты художников, ученых, политических деятелей.

Практическое задание завершается выполнением графика социальной карьеры. В этой части работы студенты оперируют такими ключевыми понятиями теории социальной стратификации, как социальная мобильность, стратификационная совместимость статусов, а также осваивают методы измерения стратификационной принадлежности.

На наш взгляд, большим плюсом данного задания является то, что в процессе его выполнения происходит прямое "примеривание" абстрактных категорий к себе самому, конкретному студенту, имеющему определенный главный статус, статусный набор, принадлежащему к определенной социальной страте данного общества. Такой методический прием помогает студенту прочно усвоить две важных темы: "социальный статус" и "социальная стратификация, социальная мобильность". Второе самостоятельное задание, на котором бы хотелось остановиться – составление программы социологического исследования. На наш взгляд, студенты не только в теории должны освоить такую важную тему курса общей социологии, как "Методология и методы социологических исследований", но и самостоятельно выполнить небольшую программу социологического исследования. Руководством для выполнения данного практического задания может служить пособие "Методические рекомендации к составлению программы социологического исследования",

разработанное кафедрой социологии. Практическое задание предполагает осваивание структуры программы социологического исследования, которая включает в себя:

1. обоснование проблемы исследования,
2. определение объема и предмета исследования,
3. формирование целей и задач исследования,
4. выдвижение гипотезы,
5. интерпретацию основных понятий,
6. определение методов сбора социологической информации,
7. работу над методами обработки и анализа информации,
8. организацию исследования.

Это задание ориентирует студентов на исследовательско-познавательную деятельность.

В процессе учебного моделирования социологического исследования более прочно усваиваются методики сбора социологических данных, студенты более рельефно видят социальные проблемы, нарабатываются исследовательские процедуры. Студенты обучаются активным способам получения новых знаний о социальной реальности, у них формируется устойчивость к воздействию стрессовых ситуаций, характерных для современного общества.

ВИРТУАЛЬНЫЙ МИР И ГУМАНИТАРНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

И.Г. Деньгинова

Виртуальный мир, виртуальная реальность – еще совсем недавно эти слова мало что значили для большинства из нас.

Понятие виртуальный (от лат. virtualis – возможный, могущий проявиться) использовалось, когда строился некоторый абстрактный образ системы реально существующих объектов, для изучения определенного набора их свойств. Эти образы, схемы носили статический характер до того момента, как компьютер расширил возможности такого моделирования настолько, что появилась возможность перехода от статичной модели к динамичной. Теперь составляющие объекты модели могут по определенным правилам менять свои свойства и свойства других объектов, т.е. жить и развиваться. А если учесть, что наблюдающий за этим развитием пользователь компьютера может менять и правила развития, то полученная система по своей сложности заслуживает название виртуального мира. Таким образом, компьютер превратил виртуальную систему в виртуальный мир.

Когда мы говорим об использовании виртуальной реальности в обучении, важно то, что обучающийся является не пассивным наблюдателем событий, а непосредственным их участником, влияющим на дальнейший ход действий, т.е. творцом. Следовательно, виртуальный мир можно рассматривать как художественное произведение – результат сотворчества ученика и учителя. Поэтому к нему можно подходить с критериями и оценками, применимыми к художественному произведению, т.е. по отношению к нему уместны рассуждения о стиле, вкусе, философском смысле, об ответной эмоциональной реакции. К сожалению, обширность этой темы не позволит раскрыть ее в рамках данной статьи. Следует только отметить, что этот вид искусства очень актуален и требует к себе внимания.

Время ставит нас перед необходимостью быстрого принятия решений, а это порой оборачивается необдуманностью, поспешностью поступков, приводящих к непоправимым последствиям. Наверное, впервые в истории человечества поколения идей и вещей сменяются быстрее, чем поколения людей. Что мы можем противопоставить этой лавине изменений внешнего мира, чтобы не быть смятыми и безвозвратно поглощенными ею? Только способность человека самостоятельно мыслить. Только мы сами, пытаясь осознать и проанализировать этот быстро меняющийся мир, можем направить развитие нашей цивилизации в нужное русло, отвратить ее от гибели.

"Вне всякого сомнения, человек сотворен для того, чтобы думать: это и его главное достоинство, и главное дело всей жизни, а главный долг – думать, как ему приличествует", – писал французский математик и философ Б. Паскаль.

Если в начале уходящего столетия, говоря о прогрессе, делали ставку на технику, то сегодня, осознав, что постоянное ее совершенствование может завести в тупик, мы опять вспоминаем древние мудрости, обращаемся к вечным ценностям, к гуманизму. Научно-технический прогресс без совершенствования самого человека может закончиться исчезновением всего человечества из-за необдуманного обращения с техническими "игрушками".

Общество зависит от способностей и качеств личностей, его составляющих, поэтому так велико влияние и значимость образования, которое "делает" и воспитывает молодого человека. Гармоничное образование нового поколения поможет не только выживанию в настоящем, но и устойчивому развитию в будущем.

Сегодня невозможно обходиться только профессиональной, пусть даже высококвалифицированной подготовкой молодых специалистов. Обстоятельства сами подводят нас к тому, чтобы обратить еще большее внимание на гуманитарную

составляющую образования молодежи, на необходимость знакомства с культурой, историей, литературой и искусством, которые помогают сформировать у молодых людей морально-этические нормы поведения.

Хорошо об этом в своем философском труде "Мысли" сказал Паскаль: "Если я не знаю основ нравственности, наука об окружающем мире не принесет мне утешения в тяжелые минуты жизни, а вот основы нравственности утешат и при незнании науки о предметах внешнего мира".

Каждый человек должен иметь в себе "стержень", основанный на определенных моральных принципах, поддерживаемый культурным наследием предыдущих поколений, но при этом ему необходимо сохранить в себе способность к самостоятельному мышлению, человек должен уметь принимать решения и нести за них ответственность.

Значение этого важнее, чем может показаться на первый взгляд – это средство выживания. Как только в обществе появляется тенденция к пренебрежению моралью и нравственностью – значит, это общество делает свой первый шаг к гибели.

Если проводить аналогии с эпохами прошлого, которые называли "эпохой пара", "эпохой электричества", то наше время можно назвать "эпохой информатизации". Мы, сами того не ожидая, оказались окутаны "Интернет-паутиной". Доступность информации получилась почти всеобщей. При этом, конечно, открываются колоссальные возможности для образования. Оказываются доступными для большого числа людей новейшие достижения науки, техники и культуры.

Но не таит ли в себе эта доступность неведомые нам опасности? Ведь после того, как в 20-е годы XX века появилось радиовещание, ему сразу приписали роль исключительного средства распространения культуры. Благодаря радио, казалось, оправдались надежды на доступность в области информации и культуры. На самом деле все получилось наоборот: радио вошло в арсенал самых мощных средств пропаганды, которыми когда-либо располагало человечество. Фашисты активно этим воспользовались, человечество оказалось на гране краха, и мировому сообществу пришлось ценой огромных усилий и жертв предотвратить свою гибель.

Возможности у Интернет поглотить наше внимание гораздо больше, чем у радио. Компьютер может поместить человека в искусственный, виртуальный мир, заменяя ему общение с другими людьми, поглощая полностью его внимание, отрешая от реальности. Особенно опасно, когда речь идет о молодом человеке, с еще не окрепшей психикой, с набором подростковых комплексов. Общение с компьютером превращается для него в своего рода наркотик. Человек становится как бы придатком к машине, его собственная воля подавлена.

Устройство персонального компьютера, прекрасно разработанное программное обеспечение делает овладение этой техникой доступным и легким, перестраивая сам способ мышления подростка. Для достижения цели он начинает пользоваться не методом анализа ситуации, а методом проб и ошибок, в чем ему помогает быстродействие компьютера. При этом аналитические способности его мозга должной тренировки не получают.

Любой школьник, хорошо разбирающийся в эксплуатации компьютерной техники, знающий языки программирования, может сегодня безо всяких усилий найти высокооплачиваемую работу. У молодых людей нет ни времени, ни желания получить академическое образование. В итоге имеем однобокое развитие личности, когда значительные знания в технической сфере сочетаются с беспомощной наивностью в области культуры и истории человеческого общества.

Бывают случаи, когда студент, прекрасно знающий физику и математику, не может сдать культурологию. Что является причиной комплекса: полное отсутствия интереса к мировой культуре или приобщение к ней "из-под палки"? В любом случае

этот молодой человек может оказаться более уязвимым, чем его сверстники. Ведь при самых блестящих успехах в своей профессии люди порой сталкиваются с неудачами, пережить которые своей жизненной мудрости не хватает, на помощь приходит мудрость поколений, накопленная культурой.

Но это аспект проблемы личностный, субъективный. Более страшные последствия может иметь пренебрежение моральными нормами людьми талантливыми, возомнившими, что им дозволено все. Такие "глядящие в Наполеоны" гении технической мысли способны ввергнуть "двуногих тварей миллионы" в гибельные эксперименты. Спасти и защитить эти миллионы может только одно – тысячелетняя мораль, удерживающая человечество от самоуничтожения.

Нельзя воспитывать только угрозами и запретами. Это знали еще древние, проповедовавшие политику "кнута и пряника". В современных условиях учителю все труднее становиться завладеть вниманием учащихся. Наиболее короткий путь получается, если преподавателю удается проникнуть в виртуальный мир молодого человека, говоря с ним на близком и понятном ему языке компьютера. Для этого у преподавателя есть множество возможностей, еще недостаточно полно используемых.

Молодое поколение стало меньше интересоваться книгами, у них нет времени их читать и нет желания думать над ними. Но учебный процесс без учебника обойтись не может, поэтому его необходимо поместить в виртуальное пространство молодого человека. Создание электронного учебника – увлекательный процесс и для его авторов, позволяющий структурировать и формализовать учебный материал. При использовании CD-ROM качество иллюстративного материала повышается, а объем информации значительно увеличивается.

Другая сторона учебного процесса – использование тестирования обучающихся, что дает возможность освободить преподавателя от утомительной рутинной работы по проверке знаний студентов, предоставляя время для творчества. Но, конечно, здесь необходимо очень серьезно относиться к составлению тестового материала и анализу полученных результатов, постоянно совершенствуясь и учитывая опыт предыдущей работы.

Кроме перечисленных средств, можно упомянуть создание и использование, например, таких обучающих программ, как путешествие по виртуальному городу, где виртуальный экскурсовод помогает зрителю запомнить особенности архитектурных стилей зданий. А в конце экскурсии может предложить вам нарисовать, например, фасад здания с элементами какого-либо стиля.

Все большее использование в педагогике компьютерных средств не только улучшит процесс обучения, но и позволит хотя бы немного отвлечь внимание молодого человека от Интернет-паутины, являющейся в некотором роде "Новой кунсткамерой". В переводе слово кунсткамера означает "кабинет редкостей", куда собирались "вещественные свидетельства" природы и человеческого бытия. Нередко в кунсткамерах наряду с реальными предметами соседствовали вещи, очень далекие от реальности. Так и в Интернет много такого, что находится далеко от истины и засоряет наши головы, а порой и дезориентирует нас.

Союз техники и культуры может стать вполне приемлемым вариантом выхода из тупика однобокого антигуманного научно-технического прогресса. Поэтому так важно научить молодежь ценить культуру, привить ей художественный вкус, повысить ее эрудицию, научить получать удовольствие от общения с прекрасным и, главное, объяснить ей значение непреходящих моральных ценностей.

Хотя достижения научно-технического прогресса кружат нам голову, и человеку временами кажется, что все подвластно его разуму, по-прежнему, как и 300 лет назад, во времена Паскаля, нас волнует хрупкость человеческой жизни, его социальная

беззащитность в условиях "морального хаоса". Постараемся же, как он советовал, научиться хорошо мыслить – без этого просто трудно выжить.

Как уже отмечалось в начале, виртуальный мир – это художественное произведение. Чтобы в нем правильно ориентироваться, необходим большой багаж знаний по многим гуманитарным наукам, таким как философия, история, культурология. Сейчас начались работы по проектированию государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования третьего поколения. В большинстве из них предусматривается усиленная подготовка в области информатики. Однако крайне важно иметь в виду соображения, изложенные выше, и ни в коем случае не сокращать гуманитарную составляющую подготовки специалистов.

РОЛЬ ТЕХНОЛОГИЙ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ В ПРЕПОДАВАНИИ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА

А.Е. Саловатова

Процесс глобализации, растущей взаимозависимости людей и стран пробудил повышенный интерес к изучению иностранных языков и обмену культурными ценностями. Информационные технологии продолжают стремительно развиваться, при этом число людей, пользующихся достижениями электронного века, также неуклонно растет. В условиях всемирной интеграции и стоящих за ней новых технологий востребованным является специалист, в достаточной мере владеющий информацией в своей области, т.е. специалист с высоким уровнем информационной культуры. Информационная культура, в свою очередь, предполагает не только владение компьютерными и другими коммуникационными технологиями, но и знание иностранного языка, поскольку зачастую требуемая информация доступна именно на иностранном языке. Становится совершенно очевидным, что современному образованному человеку просто необходимо в достаточной степени владеть иностранным языком. Иностранный язык, таким образом, определяет путь к успеху в самых разных областях.

Существуют различные подходы к изучению иностранного языка: некоторые пытаются освоить его самостоятельно, другие пользуются помощью преподавателя, отдавая предпочтение индивидуальным занятиям, третьи осваивают иностранный язык в группах из нескольких человек. Оптимальным было бы объединить эти подходы, учтя преимущества каждого из них. Дистанционное обучение и мультимедийный курс позволяют сделать это достаточно выгодно и эффективно.

Давайте кратко рассмотрим плюсы дистанционного обучения, а также некоторые трудности, которые могут возникнуть при использовании обучения на расстоянии.

В связи с быстрым технологическим прогрессом и меняющимися условиями рынка возникла проблема предоставления соответствующего образования при прежнем уровне финансирования. Многие образовательные учреждения и организации пытаются найти выход из сложившейся ситуации путем разработки и внедрения дистанционных образовательных программ. О дистанционном обучении можно говорить тогда, когда учитель и ученик взаимодействуют на расстоянии, а в качестве средств передачи информации используются разнообразные технологии. При этом следует отметить, что, в частности, при подготовке специалистов в вузе дистанционное обучение не должно конкурировать с традиционным подходом, а скорее дополнить и расширить его. Дистанционное обучение можно использовать, кроме того, для повышения квалификации и переподготовки специалистов без отрыва от производства, а также для помощи тем, кто в силу определенных причин, таких как занятость, удаленность от образовательного центра или состояние здоровья, не может лично посещать учебные заведения. Такие программы позволяют также обновлять знания сотрудников прямо на рабочем месте. Учитывая размеры территории Российской Федерации и возрастающие потребности в получении качественного образования не только в больших городах, но и в целом по стране, следует отметить, что дистанционное обучение претендует на прочное место на рынке образовательных услуг.

Многие преподаватели считают, что возможности, предоставляемые дистанционным обучением, с лихвой покрывают трудности. В частности, преподаватели, работающие дистанционно, неоднократно говорили о том, что тщательная подготовка, необходимая для такого рода обучения, положительно сказалась на их педагогическом мастерстве, а также позволила им быть более

понимающими и сочувствующими. Дистанционное обучение обладает также следующими преимуществами:

- возможностью преподавания в более широкой аудитории;
- возможностью учесть потребности тех, кто в силу определенных причин не может обучаться непосредственно в образовательном учреждении;
- возможностью учиться у приглашенных специалистов из других городов или даже стран, что часто было бы невозможно при обычной форме обучения;
- возможностью общаться со студентами из самых разных социальных, культурных, экономических или научных слоев;
- значительным снижением затрат при сетевом дистанционном обучении за счет перехода с бумажных на электронные носители информации, сокращения площади учебных и вспомогательных учебных помещений и т.д.

Исследования, сравнивающие дистанционное обучение с традиционным обучением, показали, что процесс обучения на расстоянии очень часто может быть таким же эффективным, как и традиционные методы.

Основной целью обучения иностранному языку является формирование коммуникативных навыков. Компьютерные технологии, в частности всемирная сеть Интернет, позволяет обеспечить учащихся естественной языковой средой. Воспользовавшись услугами сети, изучающие иностранный язык могут интерактивно, письменно или устно, а также по электронной почте общаться с преподавателями и носителями языка, знакомиться с оригинальными текстами на иностранном языке и разнообразными электронными пособиями. Мультимедийные технологии позволяют использовать различные приложения, такие как тесты, тренажеры, электронные учебники и словари, лабораторные работы. Большинство мультимедийных программ включает в себя также языковые игры, цифровые (DVD) фильмы. Такие программы просты в обращении и служат хорошим стимулом для изучения иностранного языка, повышая интерес к самому процессу обучения. Применение подходов дистанционного обучения, в том числе и технологий мультимедиа, позволяет осуществлять контроль за деятельностью учащихся, а также оттачивать навыки владения иностранным языком при помощи специально организованных подсказок, системы тестов и упражнений.

При обучении иностранному языку в условиях технического вуза, где количество часов, отводимых на аудиторные занятия, очень ограничено и явно недостаточно для хорошего овладения языком, использование подходов дистанционного обучения играет важную роль. Было замечено, что зачастую конечные требования вузовских программ по обучению иностранному языку значительно ниже конечных требований определенных школьных программ, а студенты неязыковых факультетов фактически не приобретают новых языковых навыков. В данной ситуации использование дистанционного обучения наряду с традиционной формой могло бы в некоторой степени решить эту проблему. Обучаясь дистанционно, студент имеет больше возможностей успешно ознакомиться с конкретной темой самостоятельно и в подходящем для него темпе.

Одно из средств, позволяющее, в частности, закрепить знания учащихся, а затем их проверить без непосредственного присутствия преподавателя – электронный учебник. На кафедре иностранных языков СПб ГИТМО(ТУ) было создано несколько электронных учебников, в том числе и электронная версия по английскому языку для студентов факультета оптико-информационных систем и технологий (ФОИСТ), в разработке которой принимала участие и автор данной статьи. Содержание этого электронного учебника соответствует учебной программе, а его структура такова, что учащиеся могут закрепить знания, повторно ознакомиться с материалом с экрана монитора и затем ответить на ряд вопросов по пройденному материалу. Система тестов и заданий, следующая за каждым оригинальным текстом по специальности, позволяет

оценить уровень понимания языка, проверить знание терминологии и наиболее частотной лексики, также проверить знания грамматики и орфографии английского языка. Использование данного учебника уже помогло проверить знания студентов 1 курса ФОИСТ, уровень "B" и "C". Кроме того, учащиеся, которые не могли регулярно посещать аудиторные занятия по болезни или в силу других причин, не выпали из процесса обучения, но смогли отработать текущий учебный материал в компьютерных классах. Работа над настоящим электронным учебником продолжается: совершенствуются тесты и задания к разделам, изменяется электронный вид учебника, вводятся элементы обучающей программы. В дальнейшем планируется ввести в процесс обучения иностранному языку на технических факультетах университета и другие технологии дистанционного обучения.

Использование технологий дистанционного обучения требует обратить особое внимание на форму подачи информации и на способы контроля знаний. Следует продумать, как можно было бы скомпенсировать недостаточный личностный фактор в случае, когда преподаватель и учащийся взаимодействуют на расстоянии. Новые средства требуют не только изменения содержания, но также методологии и методики обучения. И, безусловно, для эффективного использования дистанционного обучения необходима хорошая материально-техническая поддержка.

Итак, можно сделать вывод: перспективы образования, в первую очередь, связаны с развитием дистанционных форм обучения. В дальнейшем весьма перспективным может оказаться создание междисциплинарных обучающих программ, позволяющих обучать как предмету, так и языку одновременно. Использование современных подходов к дистанционному обучению не только позволяет сделать сам процесс обучения языку более интересным и насыщенным, но и в значительной степени способствует межкультурному общению и сотрудничеству.

МЕТОДИКА ОБУЧЕНИЯ ОСНОВНЫМ ПРИНЦИПАМ ПЕРЕВОДА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Л.П. Маркушевская, С.А. Ермолаева

Лекционный курс "Научно-технических перевод" рассчитан на 2 семестра и читается на английском языке для студентов 2 курсов технических факультетов с уровнем овладения иностранным языком "intermediate and upper-intermediate". В предлагаемом курсе подробно разбираются общие принципы перевода и способы выполнения специальных видов перевода, используемых для обработки иностранной научно-технической литературы. Цель курса – научить студентов использовать английский язык как инструмент для решения задач информационного обеспечения научных исследований, усовершенствовать навыки как устного, так и письменного технического перевода, познакомить обучающихся со структурно-композиционными особенностями научных текстов. Данный спецкурс включает в себя дальнейшее усовершенствование грамматических навыков письменной и устной речи, обучение восприятию речевого потока, развитие аддитивной памяти, расширение вокабуляра студентов и овладение различными видами чтения. В рамках курса широко используется аудио- и видеоматериал. Система учебной деятельности сообразуется с целями, характером и условиями обучения иностранному языку в высшей школе. Отбор и организация содержания лекционного материала приведены в соответствии с программными требованиями Министерства образования.

Научный текст как система речевого продукта носителей изучаемого иностранного языка представляет особую ценность в лекционном курсе в качестве систематизированного образца функционирования языка в рамках темы, сферы и жанра общения с отражением определенного деятельностного фона и выражением профессиональной позиции. Таким образом, научно-технические тексты используются для управления процессом овладения и практикой иноязычного общения. Тематика текстов варьируется в зависимости от специализации студентов.

Работе над текстом посвящена практическая часть курса, где текст рассматривается как иллюстрация функционирования языковых единиц, как образец речи определенной структуры, формы и жанра в следующих обучающих функциях:

- как образец реализации речевых намерений автора;
- как структура управления смысловым восприятием в обучении аспектам языка (фонетике, лексики, грамматике, интонации) и видам иноязычной речевой деятельности (чтению, аудированию, письму).

Для работы над более сложными видами технического перевода отобраны тренировочные тексты. Каждый учебный текст снабжен упражнениями, ориентированными на выявление научного смысла текста и отработку навыков работы с англо-русской и англо-английской словарно-справочной литературой и терминологическими стандартами. Некоторые учебные задания носят характер самостоятельной научно-исследовательской работы, и для их выполнения требуются обращение к английским опорным источникам и консультации у специалистов технического профиля.

Спецкурс состоит из двух частей, каждая из которых читается в течение семестра. В структуру первой части лекционного курса входят следующие темы, представляющие его вводную часть:

- перевод как вид языковой деятельности,
- технический перевод и обмен научно-технической информацией.

Студенты имеют возможность получить представление о том, что же такое перевод, узнать о видах перевода и о некоторых познавательных фактах из истории перевода с древнейших времен:

"The linguistic science of translation is rather young. Serious studies began only at the beginning of 20th century. Yet, there's rather old and complex history. Translators as well as interpreters don't pretend their profession to be the ancient one, but people who can be mediators were of great demand in the period of ancient tribes. The first interpreters were probably women. It's commonly known that in ancient times there existed a custom of stealing brides. Thus there was a need to master the language."

В лекциях также изложены основные методы работы со словарем, справочной литературой, опорными источниками и затрагиваются вопросы, связанные с системами машинного перевода, их достоинствами и недостатками.

"Many factors contribute to the difficulty of MT, including words with multiple meanings and sentences with multiple grammatical structures. For example, "A ship ploughs the water" and "Fruit flies like a baseball". Where computers shine is in retrieving information about terms. They have much better memory than humans, but they are unable to deal appropriately with new situations".

В лекциях "Грамматические особенности технических текстов" и "Грамматический анализ простых и сложных предложений" излагаются методы грамматического чтения научного текста, рассматриваются синтаксические особенности языка научной статьи.

"Considering technical literature one can find that there is a number of grammatical singularities. …But the same syntax is used both in technical language and other literary styles. However, some grammatical phenomena are found more thickly that others, some are found comparatively rare. So what is characteristic for technical literature?"

В лекциях "Лексические особенности технической литературы. Термины и терминологические стандарты", "Перевод неологизмов", "Сложные составные термины и их перевод" анализируются лексические особенности научно-технической литературы, рассматривается аппарат терминообразования современного английского языка (аффиксация, словосложение, конверсия и заимствования), структура сложных терминологических групп и общие принципы перевода новых терминов (транслитерация и описание термина), акронимов и сокращений: "To translate a neologism first of all it's necessary to analyse the context where it's used. If it's impossible to extract any signs of the thing or idea expressed by the neologism, the translator can conclude that the new word is rather usual for the author and probable he'll find it in special dictionaries. Otherwise he should consult with specialists in the field. Let's take some examples-faxable, teleworking, junk fax, sound bite, etc."

Лекция "Сложные составные термины и их перевод" посвящена обсуждению вопросов образования многокомпонентных терминов и методов их перевода, в том числе образования терминологических устойчивых и свободных словосочетаний.

"There are some rules which can help translators. Firstly, a translator should find the beginning and the end of the term. Secondly, it's necessary to define a kernel word of the compound. Thirdly, a translator should analyse each component paying attention to the main idea of the text. And at last, one should find logical connections between components of the terminological group. Let's analysing the compound "Emulation of IBM 3277 typewriter-style Keyboard functions".

Практическая часть этой лекции содержит многочисленные примеры различных типов беспредложных и предложных сочетаний и их перевода: "There can be combinations of nouns (ship movement service – служба движения судов; identification digits – цифровая серия опознания; fault detection circuit – схема обнаружения неисправностей, etc), different combinations of adjectives and nouns (voltage sensitive device – прибор, регистрирующий напряжение; spectral power density – спектральная плотность мощности, etc), combinations of participles and nouns (direction finding station –

радиопеленгаторная станция; noise measuring channel – контрольный канал для измерения шума, etc)".

Целый ряд лекций посвящен детализированному описанию приемов полного письменного перевода.

При описании каждого из приемов объясняется, где и когда он может быть использован, и рассматриваются варианты переводов на примерах: "The method "developing of meaning" is used when the equivalent of the word given in dictionaries doesn't suit the context. The translator should choose a word connected logically with the dictionaries equivalent and with the context. Using "development of meaning" one can make logical chains and replace the meaning of the word. … Let's consider the phase "… at the sacrifice of the computer performance ..." "Performance" in the context means "производительность". If we make the literary translation well get the following variant: …"(при жертве) жертвуя производительностью компьютера …" Let's build up a logical chain of possible meanings of the word "sacrifice" beginning with its general meaning and approaching the context as close as possible: жертва – убыток – потери – ухудшение ситуации – ухудшение параметров – понижение производительности – понижение быстродействия. Obviously, the latter is the most suitable variant of translation".

Вторая часть лекционного курса представляет темы, затрагивающие вопросы интерпретации научной информации:

1. перевод патентов;
2. написание докладов, аннотаций и рефератов по научно-технической литературе;
3. компрессия и расширение теста;
4. подготовка докладов для научной конференции;

Особое внимание уделяется обсуждению особенностей стиля перевода структуры патента.

"Surely, all the rules of CWT relate to the translation of patents. But at the same time the translation of patents has its own features and style. … The following features of the American and British specifications of invention are worth mentioning: a wide use of cliches, synonyms and words with multiple meaning. There can be found difficulties connected with finding the desirable meaning in dictionaries. … As for the style of title the translator should follow the rules: not to use the words "улучшенный", "новый", "усовершенствованный" as they only extend the title. Any invention is either improvement or something new. …"

В последующих лекциях рассказывается об основных лексико-стилистических особенностях аннотаций, рефератов, отчетов и типовых структурных форм и оборотов, используемых при написании вышеизложенных видов перевода.

Овладение навыками и умениями по переводу научно-технической литературы проверяется пороговым и финальным тестированием (перевод статей с русского на английский язык, а также с английского на русский) и написанием рефератов на заданную тематику.

Как следует из изложенного, освоение лекционного курса способствует успешной сдаче экзамена по иностранному языку и применению приобретенных знаний в профессиональной деятельности.

ИНТЕГРАЦИЯ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА И ЕСТЕСТВОЗНАНИЯ КАК ОСНОВНОЙ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПРИНЦИП ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ ВТУЗОВ

Ю.А. Цапаева

На этапе современного развития общества повышаются требования к выпускникам технических вузов. В связи с уничтожением значительного количества ресурсов биосферы, исчезновением многообразных форм жизни, развитием производственных технологий, переходом науки на уровень синтеза возникает необходимость формирования личности, способной решать нестандартные научные и технологические задачи, обладающей достаточной естественнонаучной подготовкой. Продвижение образования к многоуровневой структуре, фундаментализация его базового цикла, разработка образовательных стандартов, интегрирование в мировую систему – все это отражает практическую общественную потребность в специалистах, обладающих возможностью реализовывать приобретенные знания для решения актуальных проблем человечества.

Неизбежность развития и усложнения мира техники обусловливает необходимость овладения фундаментальной естественнонаучной подготовкой, где главными задачами являются обучение умению наблюдать, анализировать и делать выводы, осваивать физико-химические основы технологических процессов отрасли. Фундаментальные курсы должны формировать знания о законах природы, особенностях их проявления в технике, развивать способности к познанию и культуру мышления в целом. Формальное усвоение естественнонаучных знаний не защищает от иррационального, возникает потребность организации учебной деятельности, включающей духовный когнитивный компонент.

Необходимость опоры обучения на психологические особенности учебной деятельности является важным фактором подготовки специалистов в области естествознания. Особую роль в познании играет когнитивная психология, которая изучает процессы восприятия, хранения, переработки, воспроизведения и использования полученной информации.

Эта естественнонаучная дисциплина способствует получению точных и объективных данных. Когнитивная психология количественно подтверждает концепцию, согласно которой более прочно усваивается результат продуктивной деятельности, получение нового знания, порожденного проблемной ситуацией.

Проблемность обучения является внутренним мотивационным фактором, средством воздействия на развитие обучаемых. Естественнонаучные модели открыты для нового знания, их познание идет путем последовательного разрешения противоречий как реальных, так и дидактически разработанных.

Инсентивная, т.е. побуждающая к усвоению, функция обучения является основной в проблемном подходе, также как презентативная в информационном. Измерение и диагностика приближает данный метод к естественнонаучному, что приводит к единству в методологии научного поиска.

Когнитивная технология способствует развитию познавательной деятельности не только обучаемых, но также и педагогов, оказывает поддержку для обоснования интуитивных предположений. Процесс усвоения при этом внутренне мотивирован содержанием учебной деятельности, он опирается не на репродуктивный, а на логический и интуитивный механизмы мышления, что приносит в них личностный аспект, расширяет естественнонаучное миропонимание и мировоззрение.

Особую роль играет понятийный аспект мировоззрения, рассматриваемый как система обобщенных знаний о природе, обществе, месте человека в окружающем мире. Наряду с ним нельзя не учитывать потребность людей в моральных, политических, религиозных убеждениях. Духовная жизнь неизмеримо богаче рационального

мышления, существующие методы недостаточны для воспитания духовности. В то же время рациональный компонент миропонимания – неотъемлемая часть любой системы образования. Каждый выпускник должен на достаточном уровне понимать, как устроена окружающая его действительность, иметь надежный инструмент его практической деятельности, уметь различать идеальное и материальное, означаемое и субстанциональное. Эмоциональный компонент является второй, помимо эмпирического познания и рационального мышления, основой миропонимания, способствуя дальнейшей активизации познавательной деятельности студентов в области естествознания.

Естественнонаучное образование по праву не только считается базовым для обучающихся в технических вузах, но и служит основой интеллектуального развития личности на основе единого методологического подхода, сочетающего принципы проблемности и деятельности, научности и технологичности. Главными его задачами выступает формирование целостного миропонимания и современного научного мировоззрения, навыков самореализации, создание условий для выявления и развития способностей, что в значительной мере важно и для изучения блока общих естественнонаучных дисциплин.

Поиск путей формирования и закрепления знаний студентов приводит к необходимости интеграции содержания курса естествознания с материалом других предметов, в частном с иностранным языком.

Иностранный язык как действенный фактор научно-технического прогресса обладает огромным воспитательным, образовательным, развивающим потенциалом. Потребность в использовании иностранного языка возникает при организации самостоятельной работы студентов. Активное использование компьютерных технологий обучения, применение Интернет в качестве одного из источников информации в области естествознания повышает мотивацию к изучению иностранного языка, так как большинство сайтов создается на английском языке.

Как известно, принцип интегративности – один из ведущих методологических принципов обучения иноязычному общению. Он лежит в основе интегративного подхода, который понимается как дидактическое направление, обеспечивающее взаимовлияние, взаимопроникновение, взаимосвязь различных дисциплин с целью направленного формирования комплексной, диалектически взаимосвязанной системы знаний, умений и навыков.

Интеграция – это процесс и результат создания неразрывно связанного единого целого. В обучении это может осуществляться путем слияния в одном синтезированном курсе учебных предметов, суммирования основ наук, комплексного раскрытия учебных тем и проблем.

Интегративные связи способствуют дальнейшей интенсификации обучения естествознанию и английскому языку, которая выражается в следующем:

- повышается мотивация к изучению данных предметов;
- активизируется речемыслительная деятельность;
- совершенствуются речевые умения;
- развивается познавательная активность студентов;
- расширяется кругозор и понятийный аппарат;
- обогащается духовный потенциал обучаемых.

Таким образом, интегративные знания обеспечивают многомерное понимание действительности, формируют целостное представление об окружающей действительности, где естественнонаучное знание выступает более сильным фактором технического развития, наряду с развитием человеческого миропонимания.

СПОСОБЫ РАЗВИТИЯ ПОЗНАВАТЕЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ СТУДЕНТОВ В РАМКАХ КОМПЬЮТЕРНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА ПРИ ИЗУЧЕНИИ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА

Ю.А. Цапаева

В период интенсивного развития информационных технологий возрастают требования к уровню подготовки специалистов с высшим образованием. Дальнейшая разработка компьютерной индустрии и автоматизация технологических процессов требует от выпускников своевременной адаптации к непрерывно изменяющимся условиям и возможностям работы. Одним из путей приобретения достоверных знаний, совершенствования учений и навыков является использование различных форм и методов обучения, способствующих формированию познавательной активности студентов.

Познавательная активность – одно из интегральных личностных образований, заключающееся в стремлении к освоению новых знаний, связанных с умственным напряжением и проявлением волевых усилий. Являясь внутренним механизмом, приводящим человека в готовность действовать соответствующим образом в создавшейся ситуации, она меняется под воздействием обучения от воспроизводящей до творческой.

В структуре познавательной активности выделяют мотивационный и операционный компоненты, причем в качестве основного при определении уровней сформированности принимается вторая составляющая.

Поиски способов эффективного развития познавательных способностей и самостоятельности мышления студентов приводят к идее проблемного обучения. Данная идея – не новая в педагогике. Будучи тесно связанной с проблемой активизации самостоятельности обучающихся, она неоднократно использовалась на практике. Широкому внедрению методов проблемного обучения в высшей школе способствует тот факт, что эффективность обучения находится в прямой зависимости от познавательной активности студентов. Ее активизация зависит от характера и способов организации процесса образования в вузе. Характер познавательной деятельности (продуктивный или репродуктивный) определяется уровнем начальной подготовки студентов, уровнем трудности изучаемого материала, логической построения изучаемой дисциплины (с учетом закономерностей познания).

Проблемные задания должны быть построены на таком учебном материале, объективные противоречия которого способны стать для студента субъективными и привести к возникновению проблемных ситуаций. Выполняя такие задания, обучающиеся выступают субъектами деятельности, происходит дальнейшее развитие самостоятельности.

Совершенствованию познавательной активности студентов могут способствовать проблемные задания увеличивающейся трудности, начиная с уровня, соответствующего исходному уровню каждого обучаемого.

Выполнение проблемных заданий, соответствующих исходному уровню знаний, помогает им непосредственно ликвидировать пробелы в знаниях и формирует промежуточный уровень познавательной активности, создавая тем самым условия для достижения более высокого уровня познавательной активности.

Одним из способов внедрения метода проблемного обучения является компьютерное обеспечение в реальных условиях вузовского учебного процесса, способствующих формированию познавательной активности обучающихся, раскрытию их творческого потенциала.

В рамках обучения иностранному языку возможно построение блока заданий, повышающегося уровня сложности на иностранном языке. Такие задания могут включать и задания на отработку изученного материала при широко варьирующемся содержании.

Проблемные задания на иностранном языке активизируют речемыслительную деятельность студентов, обогащают кругозор, повышают мотивацию к изучению иностранного языка, укрепляют навыки речевого общения и интерес к культуре страны изучаемого языка.

Необходимость решения нестандартных научных и технологических задач делает особенно актуальными такие человеческие качества, как оперативность мышления, самостоятельность применяемых решений, целеустремленность развивающихся в процессе воспитания и образования.

Известно, что иностранный язык обладает огромным образовательным и воспитательным потенциалом, поэтому его использование также активизирует познавательную активность студентов, они переходят от простого к все более сложному, от низшего к высшему; изменяются способности людей воздействовать на внешнюю среду и на собственную личность.

Потребность в использовании возможностей новых информационных технологий при изучении английского языка связана с дальнейшим распространением Интернет, где большое количество сайтов создается на иностранном языке, являющемся одним из источников информации в области естественнонаучной подготовки студентов в рамках определенного количества времени.

Обучение носит активный характер в связи с возможностями интерактивной деятельности, компьютерной визуализации изучаемого материала иностранного языка.

С учетом особенностей познавательной деятельности в условиях проблемной ситуации при работе с компьютером студенческий образовательный процесс может строиться на основе критериев эффективного развития познавательной активности:

1. критерий, предлагающий адекватность построения компьютерных программ закономерностям умственного развития личности, определяет условия осуществления познавательной деятельности обучающихся в соответствии с закономерностями психических процессов путем разрешения противоречий, возникающих в проблемных ситуациях;
2. критерий соответствия содержания компьютерных обучающих программ целям и технологиям формирования развития познавательной активности студентов, определяющий отбор и построение дидактического материала для компьютерных программ. Этот критерий продиктован, с одной стороны, необходимостью познания общих методов науки, постижения сущностного, а с другой – возможностью преобразования объективных противоречий учебного материала в субъективные противоречия проблемных ситуаций;
3. критерий свободного развития познавательных процессов, которых выражает требования к компьютерным программам, способствующим реализации у студентов в ходе познавательной индивидуально – своеобразных механизмов кулирования психических процессов, формированию собственных "алгоритмов поиска".

Эти критерии способствуют созданию комфортной среды обучения, позволяющей обучаемому самому определять темп изучения материала, сосредоточиться на содержательной стороне решаемых задач и наиболее эффективно реализовать такие дидактические принципы, как научность, наглядность, сознательность. Поэтому создание учебных компьютерных программ является перспективным направлением в области организации самостоятельной работы студентов, развитию познавательной деятельности.

МЕТОДИКА ОБУЧЕНИЯ РЕФЕРИРОВАНИЮ И АННОТИРОВАНИЮ НА ЗАНЯТИЯХ ПО ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ

Л.П. Маркушевская, С.А. Ермолаева

Эффективность подготовки специалиста любого профиля зависит от того, насколько в процессе этой подготовки учитываются особенности его профессиональной деятельности. Необходимо выяснить профессиональные потребности специалиста в данной области знаний при определении задач обучения иностранному языку.

Опыт и исследования фактического пользования иностранным языком специалистами (не филологами) показывает, что подавляющему большинству приходится читать статьи и монографии в оригинале, причем примерно для 70 % применение иностранного языка в профессиональных целях этим и ограничивается. Поэтому правомерно рассматривать чтение как одну из важнейших задач вузовского курса иностранного языка. Как правило, специалисты как в процессе обучения, так и после окончания высших учебных заведений имеют дело с информацией о достижениях научно- технической мысли в нашей стране и за рубежом. Им приходится сталкиваться с различными видами научно-технической литературы (отраслевые справочники, учебники, специальные научно-технические журналы, патентные описания, каталоги, проспекты, стандарты, нормативы, инструкции и методические руководства). Использование таких источников, представляющих информативную первичную документацию на иностранном языке, чаще всего преследует цели знакомства с публикациями по определенной проблеме, выяснения основных направлений зарубежных исследований в различных областях, подбора материалов для научной работы, патентного поиска, изучения конструкции новых приборов или сопроводительной документации.

В зависимости от практической ценности научно-технической информации и целей использования источников они обрабатываются по-разному. Основными видами переработки иностранных печатных изданий являются среди прочих аннотирование, реферирование и составление библиографических описаний.

Библиографическое описание включает заглавие публикации на русском языке, фамилию автора и заглавие публикации на языке оригинала, название издания на языке оригинала, его выходные данные. Основное назначение библиографического описания – известить читателя о вышедшей в свет или готовящейся к печати публикации на определенную тему. Кроме выполнения самостоятельной функции, библиографическое описание является частью аннотации и реферата.

Для написания аннотаций и рефератов студент сначала должен овладеть навыком составления библиографического описания, книги, журнала или статьи как на русском, так и на изучаемом языке.

Как показывает практика, студенты стремятся сделать дословный перевод текста, что приводит к непониманию смысла текста в целом. Отсюда возникает необходимость в таких формах работы с текстами на иностранном языке, которые были бы направлены на понимание смысла читаемого, на развитие умения быстро находить нужную информацию и фиксировать её. Такими формами работы с текстами является проведение занятий по аннотированию и реферированию.

Занятия по реферированию и аннотированию включают в себе работу над лексикой и грамматикой, чтение, перевод и письмо.

Умение составлять аннотацию и выполнять аннотационный перевод имеет большое практическое значение для будущих специалистов как один из способов смыслового анализа содержания иноязычной научно-технической литературы. В

процессе этой работы вырабатывается важное практическое умение – составлять на иностранном языке аннотации к статьям, написанным на русском языке.

На подготовительном этапе следует провести беседу со студентами, рассказать, что такое аннотация, зачем нужны навыки аннотирования, изложить основные требования к аннотации: каким должен быть объем и какие языковые особенности следует соблюдать, например, излагать основные положения предельно ясно и кратко, избегать повторений, соблюдать единство терминов и обозначений и т.д. На следующем этапе работы студентов нужно познакомить со структурой аннотации, которая включает вводную, основную и заключительную части.

В учебных целях доступными для составления видами аннотации являются простая и сложная аннотация (в зависимости от полноты раскрытия содержания аннотируемого материала) и аннотация на иностранном и русском языках (в зависимости от конечной цели реализации). Обучение составлению простых аннотаций следует начинать еще до чтения оригинальной литературы по специальности. Простая аннотация дает краткое описание содержания статьи или текста в связанном виде. Поэтому этапами работы над ней могут быть следующими:

1. просмотр текста от начала до конца с целью знакомства с его общим содержанием;
2. проведение лексико-грамматического анализа текста;
3. в случае необходимости перевод отдельных отрывков или предложений;
4. разделение текста на смысловые отрезки;
5. составление плана текста;
6. отбор пунктов плана, отражающих наиболее существенную информацию;
7. составление аннотации (написание библиографического описания аннотируемой статьи, освещение основных проблем, затронутых в публикации, согласно плану, проведение соответствующих языковых преобразований, отражение теоретического и практического значения извлеченной информации, её новизны, области ее применения)

Большое внимание следует уделить обработке специальных клише, характерных для жанра реферата и аннотации. В научном изложении имеется ряд речевых стереотипов, использование которых экономит усилия, мыслительную энергию и время переводчика. Для написания аннотаций и рефератов часто используются следующие языковые клише:

- The article is concerned with …
- It should be noted that …
- The fact that … is stressed.
- It is pointed out that …
- A mention should be made …
- The text gives a valuable information on …
- The article is of great help to …

and etc.

На занятиях выполняются упражнения, способствующие развитию умений аннотирования – например, упражнения: 1) на перевод на основе использования подстановочных таблиц речевых стереотипов (клише); 2) на выделение пунктов логического плана или одноязычные вопросно-ответные упражнения, стимулирующие употребления определенных речевых стереотипов.

Обучение реферированию целесообразно разделить на два этапа: подготовительный и основной. На подготовительном этапе студенты учатся понимать общее содержание текста, проводить его логический анализ и обобщать полученную информацию. На основном этапе обучения студенты должны научиться оформлять полученную информацию на родном или иностранном языке.

Важным моментом в процессе обучения представляется подбор текстов. Предпочтение отдается общенаучным объяснительным текстам, в которых содержится описание научных теоретических гипотез и для которых характерна последовательность действий. В таких текстах наиболее важным аспектом является выделение отдельных смысловых частей.

Студентам также необходимо уяснить различие между аннотацией и рефератом, которое состоит в том, что реферат не только дает ответ на вопрос, о чем говорится, т.е. какая основная информация содержится в реферируемом первоисточнике.

В процессе работы по составлению реферата можно предложить студентам составлять как информативный (реферат-конспект), так и индикативный (указательный) реферат, которые, как правило, включают три части: библиографическое описание, сам текст реферата и справочный аппарат (дополнительные сведения и приложения). Текст реферата рекомендуется строить по следующему плану: вводная часть, представляющая цель и методику исследования, описательная часть (конкретные данные о предмете исследования), заключительная часть (результаты и выводы). Текст реферата не должен быть сокращенным переводом или механическим пересказом реферируемого материала. В нем должно быть выделено все то, что заслуживает особого внимания с точки зрения новизны и возможности использования в будущей производственной или научно- исследовательской работе.

В тексте реферата не должно быть повторений и общих фраз, исключается прямая речь и диалог. Целесообразно включение в реферат основных выводов автора первоисточника. Объем реферата колеблется в зависимости от первичного печатного документа и характера реферата и может составлять 1/8 или 10–15% от первоисточника.

Таким образом, при написании реферата следует соблюдать следующие правила:

1. объективность и адекватность изложения, т.е. фиксирование только тех сведений, которые содержатся в оригинале;
2. фиксирование всех существенных положений текста;
3. единство стиля, т.е. сохранение значений авторских конструкций, словосочетаний и точное отражение состояний;
4. точность, ясность, простота и краткость изложения.

Следует придерживаться строгого порядка работы над текстом при реферативном чтении. Прежде всего просматривается текст, чтобы определить, представляет ли статья интерес, обращается внимание обучающихся на заголовки, подзаголовки, графики, рисунки. Потом статью следует прочитать вторично для ознакомления с общим содержанием и для целостного восприятия текста.

На следующим этапе определяется основная тема текста, затем еще раз следует внимательно прочитать весь текст с целью выделения абзацев, содержащих информацию, которая подтверждает, раскрывает или уточняет заглавие текста и основную тему.

Абзацы, где есть информация по теме, отмечаются, и определяется ключевая мысль каждого абзаца. Таким образом, составляется логический план текста. Затем идет работа по составлению реферата по следующему алгоритму:

1. беглый просмотр текста и ознакомление с общим смыслом;
2. более внимательное чтение текста, определение значения незнакомых слов по контексту и с помощью словаря;
3. смысловой анализ текста и распределение всего материала статьи на три группы по степени его важности;
4. организация отработанного материала, составления текста реферата;
5. составление краткого комментария при завершении.

При составлении реферата нужно помочь студентам избежать типичных ошибок. Среди них, как показала практика, можно отметить следующие:

- слишком высокая информативность текста,
- отсутствие последовательности (рекомендуется при чтении делать черновые наброски, не пользуясь авторским текстом),
- искажение смысла (языковые трудности следует преодолевать с преподавателем, а технические – лучше всего со специалистами),
- нарушение специфики стиля (желательно использовать неопределенно-личные конструкции, общепринятые и оговоренные в начале статьи сокращения и т.д.).

МЕНЕДЖМЕНТ КАЧЕСТВА В ВЫСШЕМ ОБРАЗОВАНИИ

Ю. К. Прохоров

В рыночной экономике успешно существовать и развиваться могут те предприятия и организации, продукция которых пользуется спросом и находит своих потребителей. Конкурентная борьба между производителями постоянно обостряется, особенно в современных условиях расширения мировой глобализации (американизации), когда границы между странами становятся все более прозрачными и усиливается экономическая экспансия развитых стран.

Роль качества товаров и услуг в обеспечении их конкурентоспособности является определяющей. Это относится ко всем сферам деятельности, в том числе и к образовательной. Сфера образования, в том числе высшего, пока не испытывает нехватки контингента учащихся – желающих получить специальное и высшее образование сегодня достаточно много. Однако, по прогнозу специалистов, в ближайшие годы ситуация на рынке образовательных услуг изменится. Это связано, с одной стороны, с ростом числа негосударственных (коммерческих) образовательных учреждений, а с другой стороны – с предстоящим резким сокращением числа выпускников средних общеобразовательных школ (в Санкт-Петербурге – в два раза). Последний демографический фактор является следствием сокращения населения нашей страны в годы Великой Отечественной войны и еще долго будет сказываться на демографической ситуации в стране. Немалую роль сыграли и развал некогда большой и великой державы, и резкое сокращение рождаемости в годы "демократических" реформ. Указанные обстоятельства приводят к усилению конкуренции между образовательными учреждениями, к обострению борьбы за абитуриента. А в этих условиях качество образовательных услуг является решающим фактором при выборе абитуриентом образовательного учреждения.

В обеспечении требуемого качества продукции и услуг большая роль отводится системам управления качеством (системам менеджмента качества). Эти системы реализуют комплексный, системный подход к управлению организациями, стремящимися добиться успеха посредством производства продукции требуемого качества. Наличие такой системы у организации-производителя рассматривается потребителями как определенная гарантия того, что производитель способен изготавливать и поставлять продукцию стабильного уровня качества. Поэтому при заключении контрактов условие наличия у производителя системы менеджмента качества сейчас зачастую является обязательным. Обязательным является наличие такой системы (в той или иной стадии развития) и в государственном высшем учебном заведении при его аттестации и лицензировании.

Мировой опыт создания и функционирования систем менеджмента качества обобщен в комплексе международных стандартов ИСО серии 9000, которые признаны большинством развитых стран. В России эти стандарты приняты в качестве национальных. Последняя редакция этих стандартов была выпущена в 2000 году (в России – в 2001 году) и получила название "Семейство стандартов ИСО 9000 "Системы менеджмента качества"". Создание систем менеджмента качества должно осуществляться в соответствии с этими стандартами.

Семейство стандартов ИСО 9000 включает стандарты:

- ГОСТ Р ИСО 9000-2001, описывающий основные положения систем менеджмента качества и устанавливающий соответствующую терминологию;
- ГОСТ Р ИСО 9001-2001, определяющий требования к системам менеджмента качества;

- ГОСТ Р ИСО 9004-2001, содержащий рекомендации по обеспечению результативности и эффективности систем менеджмента качества и улучшению деятельности организации в целом;
- ГОСТ Р ИСО 19011-2002, содержащий методические указания по аудиту (проверке) систем менеджмента качества и охраны окружающей среды.

Требования к системам менеджмента качества и принципы их функционирования, изложенные в данных стандартах, являются общими для всех организаций и видов деятельности. Однако конкретная реализация этих требований имеет особенности, отражающие специфику видов деятельности и продукции. Рассмотрим эти особенности и их проявление в образовательной деятельности.

1. В стандартах указывается, что менеджмент качества должен охватывать основные этапы жизненного цикла продукции. Применительно к образовательным услугам этими этапами являются:

- определение и анализ требований к образовательной услуге (определение потребности в конкретных специалистах; разработка требований к специалисту);
- проектирование услуги (разработка учебных планов, программ дисциплин, учебно-методического обеспечения);
- материально-техническое обеспечение;
- проектирование управления качеством услуги (составление текущих планов, расписаний занятий, графиков текущего контроля и т.п.);
- предоставление услуги (проведение всех видов учебных занятий, все виды контроля знаний, различные виды обслуживания);
- анализ исполнения услуги и повышение ее качества (оценка поставщиком, потребителем, внешние проверки).

2. В отличие от качества продукции материального производства, качество образования оценивается в двух аспектах:

- качество подготовки специалистов;
- качество организации образовательного процесса.

Эти два аспекта качества образования требуют разработки соответствующих показателей и критериев оценки, о которых будет сказано далее.

3. Одной из первоочередных задач при решении проблемы обеспечения качества образовательной деятельности является определение требований потребителей к продукции, являющейся результатом этой деятельности.

Продукция, поставляемая образовательным учреждением, конкретно – вузом, имеет двойственный характер:

- образовательные услуги;
- продукт образовательной деятельности – выпускники вуза.

Потребителями образовательных услуг являются различные категории обучаемых: студенты; специалисты, повышающие квалификацию, и т.п. Потребителями продукта образовательной деятельности являются организации и предприятия, принимающие на работу выпускников вуза.

Требования потребителей продукта образовательной деятельности вузов опосредованно отражаются в государственных образовательных стандартах, содержащих требования к соответствующим специалистам и основные образовательные программы по специальностям. Естественно, эти документы должны соответствовать складывающейся потребности рынка труда. Реализация этих требований во многом зависит от качества образовательных услуг.

Требования потребителей образовательных услуг (абитуриентов, студентов и т.п.), в соответствии с которыми и оценивается их качество, включают:

- требования к услуге;

- требования к организации предоставления услуги.

Требования к услуге включают требования к качеству учебных занятий, квалификации преподавателей, качеству учебно-методического обеспечения, организации научно-исследовательской деятельности студентов и т.д.

Требования к организации предоставления услуги (к условиям, в которых предоставляется услуга) включают требования к состоянию помещений вуза, учебно-лабораторной базы, обеспеченности учебной и научной литературой, бытовому, культурному, медицинскому обслуживанию и т.д.

4. Оценка качества услуги и организации ее предоставления, их соответствия требованиям потребителей предполагает формирование номенклатуры характеристик услуги и процесса предоставления услуги. Также необходимо разработать методы и процедуры измерения характеристик.

В процессе предоставления услуги происходит непосредственное взаимодействие поставщика и потребителя услуги. Поэтому в системе качества услуг должны учитываться аспекты человеческого фактора, вовлеченные в предоставление услуги:

- взаимодействие людей как одной из решающих составных частей качества услуги;
- восприятие потребителем предоставляемой услуги и образа производителя услуги.

5. Источниками информации при измерении характеристик и оценке качества услуги и процесса ее предоставления могут быть:

- оценка поставщиком предоставленной услуги (внутренний аудит или мониторинг);
- оценка потребителем полученной услуги;
- внешний аудит.

Внутренний мониторинг качества образования в вузе включает:

- текущий контроль успеваемости студентов и качества преподавания (тестирование, периодическая аттестация, контрольные работы и т.п.);
- промежуточный контроль уровня знаний студентов (зачеты, экзамены и т.п.);
- итоговую аттестацию выпускников;
- периодическую аттестацию преподавателей и кафедр.

Оценка полученной услуги потребителями может осуществляться как путем организации опроса студентов, так и опросом руководителей предприятий и организаций, принимающих на работу выпускников вуза. В последнем случае заключение о качестве подготовки выпускников может отражать:

- соответствие уровня подготовленности специалистов предъявляемым требованиям;
- их продвижение по служебной лестнице;
- возможности их дальнейшего профессионального роста и развития творческого потенциала.

Внешний аудит осуществляется Министерством образования Российской Федерации при периодической аттестации вуза и его лицензировании.

О ВОЗМОЖНОСТЯХ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА БАЗЕ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ

М.В. Ермолаева, К.В. Санин

Сегодня наблюдается становление общества нового информационного типа. Основу его долгосрочного благосостояния определяет, в первую очередь, уровень инновационной активности в передовых отраслях и направлениях науки и техники. Пример целого ряда стран показывает, что именно высокий темп научно-технических исследований, рост наукоемких производств и услуг определили достаточно устойчивые темпы развития, иногда даже в неблагоприятных условиях. Оценка такого рода процессов в нашей стране показывает, что в последнее десятилетие прошлого века параллельно экономическому кризису шло свертывание научно-технических программ, сопровождающееся распадом ранее общепризнанных мировых отечественных центров научно-технических исследований. Рост экономических показателей, наблюдаемый в 2000 г., был достигнут, прежде всего, увеличением экспорта нефти, газа, металлов и другого сырья в условиях повышения цен на эти ресурсы на мировых рынках, а также процессами импортозамещения. При этом использование в производстве и сфере услуг различных инноваций носило чаще вынужденный и стихийный характер.

В большинстве развитых зарубежных стран ведущее место в производстве и распространении инноваций занимают крупные корпорации, что связано с возможностью использования ими большого объема ресурсов и имеющегося в их распоряжении организационного опыта и запаса научно-технического продукта, накопленного за годы функционирования на рынке, а также хорошо отлаженной системой кооперации с другими субъектами научно-технической деятельности (фонды, университеты и т.д.).

В советское время в нашей стране аналогичную роль выполняли отраслевые научные центры (НИИ), которые занимались исследованиями и разработкой новых технологий и продуктов для определенных отраслей производства и в соответствии с планом, определяемым на государственном уровне. Помимо этого, в нашей стране всегда существовало много сильных научно-технических центров как в системе Академии наук, так на базе высших учебных заведений, что стимулировало развитие и накопление научного потенциала нашей страны.

Следует отметить, что во всем мире, а также и в нашей стране, начиная с 80-х гг. XX века, научно-технические учреждения высшей школы, наряду с фундаментальными исследованиями, занимаются прикладными разработками в интересах развития приоритетных направлений науки и техники. В зарубежных развитых странах это послужило толчком для создания и развития многочисленных центров передачи технологий или инновационных центров, технологических парков, инкубаторов новых технологий и других научно-исследовательских структур на базе учреждений высшего образования. Поддержка и распространение успешного опыта сотрудничества научной и предпринимательской сферы в целях создания и коммерческого внедрения новых технологий, изобретений и разработок позволила многим европейским странам и особенно США совершить серьезный прорыв в области наукоемких производств и обеспечить благоприятную инновационную среду в национальной экономике. Сотрудничество научного и делового мира на взаимовыгодных условиях становится все более популярным в западных странах. Успехи малого инновационного бизнеса, научно-исследовательских центров и комплексов становятся реальным примером интеграции науки и техники в структуру национальной инновационной системы и стимулируют дальнейший рост экономики.

Переход России к рыночным отношениям, радикально изменивший экономические условия хозяйствования всех отраслей, негативно сказался на

деятельности научно-технической сферы, традиционно опиравшейся на опыт и научный потенциал системы высшего образования. Именно высшая школа в нашей стране всегда была сосредоточением лучших научных и образовательных кадров. На базе различных институтов и университетов проводились важнейшие научно-исследовательские разработки, результаты которых используются до сих пор. Но ключевые изменения, охватившие практически все стороны социальной и экономической жизни нашей страны, к сожалению, не были направлены на поддержание и трансформацию системы научно-исследовательских и образовательных учреждений. Университеты, институты и различные научные центры оказались в очень невыгодном положении, что было обусловлено резким снижением государственного финансирования, падением платежеспособного спроса на научно-техническую продукцию, в особенности на фундаментальные исследования, которые, в сущности, и не предполагают получения коммерческой выгоды, а также общим изменением направления и приоритетов развития государства. Такая кризисная ситуация привела к упадку в области научных исследований, что, в свою очередь, повлекло за собой уход из науки и образования многочисленных квалифицированных кадров, ученых и изобретателей. Эта проблема до сих пор остается очень острой и нуждается в обязательном государственном регулировании и разрешении.

Рассматривая положение системы российской высшей школы, необходимо отметить ее консервативный характер, одновременно и содействующий, и мешающий ее успешному функционированию в современных экономических условиях. Возрождение и дальнейшее развитие научного потенциала высших учебных заведений в России сейчас приобретает важное государственное значение. Это, прежде всего, связано с назревшей необходимостью формирования национальной инновационной системы, которая объединит в себе достижения науки и техники как важнейших экономических ресурсов для повышения конкурентоспособности российской продукции на мировых рынках и обеспечения интеграции нашей страны в глобальное технологическое пространство.

Существуют реальные положительные примеры создания и развития инновационных структур на базе высшей школы. Особое место в российском инновационном движении занимают различные технопарки и инновационно-технологические центры, объединяющие под своим началом малые наукоемкие предприятия. Роль таких технопарков очень высока, поскольку они формируют необходимую инновационную среду, сохраняют и поддерживают научно-технические проекты и инициативы в области наукоемких технологий и осуществляют связь между различными элементами инновационной инфраструктуры, что крайне необходимо в современных условиях оторванности науки и производства. В России существует ассоциация "Технопарк", призванная развивать и объединять инновационно-технологические центры и технопарки в нашей стране. Чаще всего подобные организационные формы возникают либо на базе крупных университетов, таких как Московский институт физических исследований, Новгородский государственный университет, Санкт-Петербургский государственный технический университет, Санкт-Петербургский физико-технический институт и многие другие, либо как ассоциация, союз научных, образовательных и промышленных структур.

Проблема развития инновационной системы в России требует больших усилий со стороны государства и общества в целом. Необходимо, используя передовой мировой опыт в области совершенствования научно-технической и инновационной деятельности, не забывать о национальной специфике, наших традициях и особенностях. Особенно важно использовать научный и педагогический опыт, который сосредоточен в российской высшей школе. Только осознание инновационной деятельности как неотъемлемой составляющей всей системы образования,

всесторонняя поддержка со стороны государства и частных компаний позволит наукоемкому бизнесу развиться и стать по-настоящему успешным, прибыльным и востребованным в нашей стране. Возможности для инновационного движения на базе высшей школы действительно существуют, и это подтверждает много реальных примеров действующих инновационно-технологических и научно-исследовательских центров, программ и фондов, но необходимо пройти еще очень длительный путь реформ и преобразований в области экономики и права для того, чтобы создать на базе российского высшего образования сильную и конкурентоспособную систему учебно-научных инновационных комплексов.

СИСТЕМА БЮДЖЕТНОГО УПРАВЛЕНИЯ ВЫСШИМ УЧЕБНЫМ ЗАВЕДЕНИЕМ

К.В. Санин, Е.В. Смирнова

Целью создания системы бюджетирования является управление экономикой, финансами и финансовым состоянием организации путем координации деятельности всех структурных подразделений на достижение единой, количественно определенной цели. Бюджет – это план деятельности организации, представляющий собой набор экономических, финансовых и имущественных показателей. Процесс разработки, согласования, утверждения бюджетов и контроля за их фактическим исполнением сейчас принято называть бюджетированием. Сама система бюджетирования представляет собой совокупность таких элементов, как структура бюджетов, процедуры формирования, согласования, утверждения бюджетов и контроля его фактического исполнения, нормативная база, типовые процедуры и механизмы принятия управленческих решений.

Наиболее важными управленческими задачами, решаемыми с помощью данной системы, являются: планирование финансово-хозяйственной деятельности организации, оперативный контроль ее деятельности, выявление и анализ причин отклонений от запланированных показателей, своевременное и обоснованное принятие решений о проведении регулирующих мероприятий, эффективный контроль расходования материальных и финансовых ресурсов, прогнозирование возможных финансовых последствий конкретных управленческих решений. Существует вполне обоснованное мнение, что система бюджетного управления успешно может быть применена и для высших учебных заведений.

При формировании системы бюджетного управления необходимо сначала провести анализ структуры имущества, организационной структуры, перспективных направлений и приоритетов развития учебного заведения. Затем требуется анализ образовательных, научных и иных продуктов и услуг учебного заведения, анализ планирования и учета затрат (расходов), источников и объемов финансирования, финансовой эффективности деятельности учебного заведения. После этого необходимо скорректировать организационную структуру, разработать политику управления имуществом, определить стратегические цели, определить и рассчитать финансовые показатели развития учебного заведения, уточнить положение об оплате труда, разработать положения о финансовой структуре и бюджетировании, сформировать системы бюджетов.

При введении системы бюджетирования можно выделить следующие наиболее весомые этапы постановки:

1. формирование финансовой структуры, позволяющей контролировать источники возникновения доходов и расходов;
2. создание структуры бюджетов;
3. разработка методик и процедур управленческого учета. В результате проведения данного этапа устанавливается учетно-финансовая политика учебного заведения, т.е. правила ведения и консолидации бухгалтерского и менеджерского учета в соответствии с ограничениями, принятыми при составлении и мониторинге выполнения бюджетов;
4. разработка регламента планирования, который определяет процедуры планирования, процедуры мониторинга и анализа причин невыполнения планов, а также текущей корректировки планов;
5. внедрение системы бюджетирования. Этот этап включает работы по составлению операционных и финансовых бюджетов на планируемый период, проведению

анализа, корректировке системы бюджетирования по результатам анализа ее соответствия потребностям учебного заведения.

При формировании системы бюджетирования в учебном заведении необходимо исходить из законодательства Российской Федерации, при этом основным документом является Бюджетный кодекс Российской Федерации. Принципиально положением кодекса является признание доходами государственного бюджета всех внебюджетных средств, получаемых образовательным учреждением от осуществления самостоятельной деятельности. Соответственно, эти средства должны проходить через систему Федерального казначейства, т.е. расходование внебюджетных средств осуществляется учебными заведениями хотя формально и самостоятельно, но фактически в соответствии с утверждаемой учредителем сметой и строго по статьям расходов бюджетной классификации. Эти положения существенно ограничивают прямой перенос системы бюджетирования, всесторонне проработанной для коммерческих организаций, на учебное заведение. Например, бюджетная классификация не предусматривает расходование средств на осуществление предпринимательской деятельности, уплату налогов и др.

Рассмотрим более детально формирование финансовой структуры и структуры бюджетов при создании системы бюджетирования. Создание финансовой структуры начинается с определения объектов, по которым будут вестись планирование, учет, анализ бюджетов и контроль их исполнения. В практике разработки систем бюджетирования часто применяется подход, который основан на выделении в качестве объектов бюджетирования центров финансовой ответственности. Центр финансовой ответственности (ЦФО) – это структурное подразделение или группа подразделений, способные оказывать непосредственное воздействие на доходы или расходы и отвечающие за реализацию установленных перед ними целей, соблюдение уровней расходов в пределах установленных лимитов и достижение определенного финансового результата своей деятельности. Выделение ЦФО возможно по нескольким признакам: по сферам ответственности, по продуктам (видам услуг) и их группам, по клиентам, по центрам дохода, центрам затрат, центрам прибыли, центрам инвестиций.

После утверждения модели финансовой структуры формируется структура бюджетов – совокупность операционных и финансовых бюджетов и схема консолидации отдельных бюджетов в основной (сводный) бюджет. Операционные бюджеты включают доходы и расходы, связанные с оказанием образовательных услуг, выполнением научных работ и осуществлением производственной деятельности. Операционные бюджеты целесообразнее составлять по основным направлениям деятельности вуза (образовательная, научная и производственная деятельность). На основе операционных бюджетов формируется прогнозный бюджет доходов и расходов, который включает планируемые доходы от образовательной, научной и производственной деятельности, рассчитанные на основе плана поступлений и доходов по видам деятельности, а также текущие расходы вуза и ожидаемые финансовые результаты.

Финансовые бюджеты – это консолидированные бюджеты. Они строятся по учебному учреждению в целом или по ЦФО. В отличие от операционных, финансовые бюджеты имеют стандартные форматы. Финансовыми бюджетами вуза являются бюджет движения денежных средств (кассовый бюджет), определяющий денежные потоки и позволяющий управлять его финансовым состоянием, бюджет доходов и расходов (прибылей и убытков), устанавливающий соотношение доходов и расходов, показывающий, за счет чего и сколько будет получено прибыли, а также бюджет прогнозного баланса, отражающего стоимость активов учебного заведения и источники их финансирования.

Формирование бюджетов происходит на основе данных маркетинговых исследований и прогнозов развития рынка образовательных услуг, перспективных

планов научных исследований и производственной деятельности вуза, директивных показателей, утвержденных ректором и ученым советом, а также методических рекомендаций.

Большую роль при становлении системы бюджетирования играют планово-финансовые отделы (ПФО) университетов. Они разрабатывает проекты планов и бюджетов, обеспечивающих ффективное решение поставленных задач. Ректорат контролирует соответствие разработанных ПФО планов и бюджетов утвержденным контрольным заданиям, достоверность и соответствие используемой в расчетах нормативной базы и принятых методик. Ректорат возвращает ПФО на доработку планы и бюджеты, не прошедшие экономическую экспертизу, а на основе прошедших экономическую экспертизу планов и бюджетов разрабатывает сводный и инвестиционный бюджет учебного заведения и представляет их на рассмотрение и утверждение ученому совету.

Для эффективного управления бюджетным процессом в вузе необходимо создать соответствующее структурное подразделение – бюджетный комитет, в состав которого должны входить ректор, проректоры, главный бухгалтер, начальник ПФО, председатель профкома, представители деканатов, кафедр и центров. Решения бюджетного комитета утверждаются ректором учебного заведения.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОПЫТА ВЫСШИХ ВОЕННО-УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ В ФОРМИРОВАНИИ И РАЗВИТИИ ЛИДЕРСКИХ КАЧЕСТВ У ОФИЦЕРОВ ЗАПАСА (СТУДЕНТОВ ИТМО) В ПРОЦЕССЕ ФИЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ю.Н. Щедрин, Г.П. Жигулин

В условиях реформирования Вооруженных Сил Российской Федерации особую актуальность приобретает решение проблемы эффективности деятельности офицеров, обучение и воспитание которых осуществляется как в военно-учебных заведениях, так и в высших гражданских учебных заведениях, готовящих офицеров запаса. Требования к офицерам представляют собой упорядоченную совокупность качеств, необходимых для успешного выполнения возложенных на них должностных и специальных обязанностей. В связи с этим нужно искать новые подходы к технологии воспитательной деятельности студентов, проходящих учебу в институте комплексного военного образования.

Данное обстоятельство диктует необходимость использовать имеющийся педагогический опыт воспитательного процесса, осуществляемого в курсантской среде. Важное место в этом процессе играет сфера физкультурно-спортивной деятельности.

Многие студенты-выпускники, попав в армейскую среду, будут исполнять должностные обязанности в роли руководителей. Руководить воинским коллективом – это не только командовать подчиненными, приказывать и требовать, но и постоянно воспитывать их, формировать личность военнослужащего, знать его положение в коллективе. Современная динамичная действительность, стремительные изменения, происходящие в обществе и Вооруженных Силах, требуют от человека умения общаться с окружающими не только на функциональном ("вертикальном"), но и на межличностном ("горизонтальном") уровне.

Одним из ведущих факторов, оказывающих влияние на межличностные взаимодействия в воинском коллективе, является уровень развития социально значимых качеств у членов этого коллектива. Важное место среди них занимают лидерские качества офицеров запаса.

Далеко не все студенты обладают такими качествами, которые бы позволили им эффективно осуществлять межличностные отношения в коллективе. Это объясняется рядом причин и, в первую очередь, отсутствием или слабой выраженностью этих качеств у членов данного коллектива. Многие молодые офицеры (офицеры запаса), имея неплохие профессиональные знания, в то же время недостаточно эффективно руководят своими подчиненными, не обладают развитыми лидерскими качествами, не умеют повести за собой личный состав, обеспечить должный порядок в подразделении, заставить своих подчиненных выполнять нормы и требования уставного поведения. Все это негативно влияет на воинскую дисциплину и взаимоотношения в воинском коллективе.

Быть руководителем и быть лидером в организации – это не одно и то же. Руководство можно считать умственным и физическим процессом, который приводит к тому, что подчиненные выполняют предписанные им поручения и решают определенные задачи. Руководитель в своем влиянии на работу подчиненных и построение отношений с ними прежде всего полагается на должностную основу власти и источники ее питающие.

Лидерство же как специфический тип отношений управления коллективом основывается больше на процессе социального взаимодействия, а точнее – на взаимодействии в той или иной организации. Этот процесс является сложным, требующим от его участников высокого уровня взаимозависимости. В отличие от собственно управления, лидерство предполагает наличие в организации последователей, а не подчиненных. Соответственно, отношения "начальник–

подчиненный", свойственные традиционному взгляду на управление, заменяются отношениями "лидер-последователь" (О.С. Виханский, А.И. Наумов, 1996). Если в качестве примера взять командира подразделения, то по должности он является руководителем, т.е. должность открывает ему дорогу к лидерству. Процесс влияния на людей с позиции занимаемой должности называется формальным лидерством. Однако в своем влиянии на людей командир подразделения не может полагаться только на занимаемую должность. Это становится очевидным, когда выясняется, что один из его заместителей, имеющий меньше формальной власти, хорошо управляет нестандартными ситуациями при решении проблем, жизненно важных для подразделения. Он пользуется поддержкой, доверием, уважением, а может быть – и любовью подчиненных за свою компетентность, рассудительность и хорошее отношение к людям. Следовательно, быть руководителем еще не означает автоматически считаться лидером. В приведенном примере лидером будет считаться скорее не командир подразделения, а его заместитель.

Процесс влияния через способности и умения, необходимые людям, получил название неформального лидерства, характер которого в большей степени обусловлен использованием личностной основы власти и источников, ее питающих. Идеальным для лидерства считается использование эффективного сочетания обеих основ власти.

В нашей работе мы приводим данные влияния занятий различными физическими упражнениями и видами спорта на развитие лидерских качеств у курсантов высших военных учебных заведений, которые успешно можно использовать и в студенческой среде.

Исследование направленности воздействия физкультурно-спортивной деятельности на развитие лидерских качеств у курсантов военно-учебных заведений важно начать с субъективной оценки роли тех или иных видов спорта и физических упражнений в данном процессе. С этой целью был проведен анкетный опрос, к которому привлекались командиры курсантских подразделений (n = 22 чел.), специалисты физической подготовки (n = 28 чел.), преподаватели различных учебных дисциплин (n = 36 чел.), офицеры – воспитатели (n = 12 чел.), а также курсанты различных курсов обучения (n = 126 чел.).

Предложенная анкета включала несколько вопросов, по результатам ответов на которые предполагалось выяснить:

- перечень лидерских качеств, наиболее значимых для военно-профессиональной деятельности будущих офицеров;
- перечень (в порядке предпочтения) видов спорта и физических упражнений, в процессе занятий которыми создаются благоприятные условия для развития того или иного лидерского качества;
- вклад лидеров и ведомых в достижение коллективных целей военно-профессионального обучения.

Результаты анкетного опроса, представленные средними значениями, отражает таблица 1. Анализ таблицы позволяет по соответствующим признакам объединить в группы лидерские качества, для развития которых создаются благоприятные условия в ходе занятий теми или иными физическими упражнениями и видами спорта. Так, по мнению респондентов, способность к межличностной коммуникации, умение командовать и управлять людьми, социальная активность, личностный статус, дружелюбие, честность и др., преимущественно развиваются в ходе занятий спортивными играми, военными многоборьями, комплексными военно-спортивными эстафетами, упражнениями в составе подразделения.

Уверенность в своих силах, решительность, смелость, воля к победе, личностный статус в большей степени воспитываются в процессе занятий единоборствами, прыжками в воду с вышки, военными многоборьями, преодолением препятствий и др.

Функциональная работоспособность, настойчивость и упорство в достижении поставленной цели, исполнительность, дисциплинированность и др. более эффективно развиваются на занятиях по зимним видам спорта, плаванию, преодолению препятствий и ускоренному передвижению, единоборствам, военным многоборьям и т.д.

Таблица 1

Перечень лидерских качеств, наиболее значимых
для военно-профессиональной деятельности будущих офицеров,
и видов спорта, занятия которыми создают условия для их развития

Лидерские качества	Виды спорта и физические упражнения, создающие условия для развития лидерских качеств
Способность к межличностной коммуникации	Спортивные игры; комплексные военно-спортивные эстафеты; физические упражнения в составе подразделений
Социальная активность	Спортивные игры; военные многоборья, военно-спортивные эстафеты
Уверенность в своих силах	Единоборства; военные многоборья; спортивные игры
Настойчивость и упорство в достижении поставленной цели	Лыжные гонки, кроссы, единоборства
Выдержка и самообладание	Спортивные игры; стрельба; военные многоборья
Решительность	Единоборства; прыжки в воду с вышки; Преодоление препятствий
Смелость	Единоборства; прыжки в воду с вышки; прыжки с парашютом
Личностный статус	Единоборства; спортивные игры, военные многоборья
Функциональная работоспособность	Лыжные гонки; кроссы; военные многоборья
Способность принимать адекватные решения	Спортивные игры; военные многоборья; единоборства
Воля к победе	Единоборства; лыжные гонки и эстафеты; спортивные игры
Справедливость	Спортивные игры; упражнения на выносливость; единоборства
Дисциплинированность	Военные многоборья; спортивные игры; военно-спортивные эстафеты
Дружелюбие	Спортивные игры; военные многоборья; кроссы в составе подразделения
Военно-профессиональная подготовленность	Военные многоборья; физические упражнения в составе подразделения; спортивные игры
Умение командовать людьми	Спортивные игры; единоборства; военные многоборья
Исполнительность	Лыжные гонки; плавание; военные многоборья

Поскольку данные, полученные в ходе анкетного опроса, отражают субъективную оценку выполненного исследования, то для подтверждения объективности представлялось целесообразным дополнить их некоторыми показателями, характеризующими проявление лидерских качеств у 144 курсантов выпускных курсов.

Анализ данных, представленных в таблице 2, свидетельствует о том, что по большинству изученных показателей в лучшую сторону выделялись курсанты, занимавшиеся спортивными играми, военными многоборьями, единоборствами, военно-прикладными эстафетами. Представители этих видов спорта достоверно отличались от занимавшихся легкой атлетикой, гиревым спортом, плаванием, прежде всего по уровню развития таких качеств, как социальная активность, способность к межличностной коммуникации и управлению людьми, исполнительность, решительность, уверенность в своих силах, высокая функциональная работоспособность и др.

Таблица 2

Направленность воздействия занятий различными видами спорта на развитие лидерских качеств у курсантов военно-учебных заведений (n=144)

Виды спорта	Уровень межличностного взаимодействия	Кол-во спортсменов	Лидерские качества (балл) ($x \pm m$)					
			Социальная активность	Способность к межличностной коммуникации и управлению людьми	Исполнительность	Военно-профессиональная подготовленность	Уверенность в своих силах	Высокая функциональная работоспособность
Спортивные игры	высокий	36	8,2 ± 0,10	8,6 ± 0,09	7,9 ± 0,12	8,3 ± 0,08	8,9 ± 0,14	7,9 ± 0,21
Офицерское многоборье, комбинированные эстафеты, кроссы в составе подразделения	средний	38	7,9 ± 0,09	8,1 ± 0,08	7,8 ± 0,11	8,1 ± 0,09	8,2 ± 0,22	8,4 ± 0,18
Легкая атлетика, плавание, гиревой спорт, лыжные гонки	ограниченный	42	5,8 ± 0,21	6,2 ± 0,11	6,4 ± 0,18	7,4 ± 0,14	7,8 ± 0,14	8,2 ± 0,24
Различные виды единоборств	противоборствующий	28	6,4 ± 0,12	7,1 ± 0,07	6,8 ± 0,14	7,9 ± 0,08	8,6 ± 0,24	8,1 ± 0,12

Примечание. Оценка лидерских качеств осуществлялась на основе экспертного опроса по 9-балльной шкале.

Все это, в сочетании с приобретенным в процессе занятий данными видами спорта опытом коммуникативного взаимодействия и общения, как правило, позволяло названным курсантам-спортсменам приобретать заслуженный авторитет и лидерские позиции среди сослуживцев.

Таким образом, можно предположить, что разная степень взаимосвязанности участников спортивной деятельности накладывает свой специфический отпечаток на развитие лидерских качеств и авторитет курсантов военно-учебных заведений. При этом создаются педагогические условия для перехода формируемых отношений в личное, субъективное, т.е. их интериоризация. Становясь характерными чертами личности, они впоследствии могут переноситься в новую социальную среду, способствуя быстрой и успешной адаптации к новым условиям.

В то же время полученные данные свидетельствуют о том, что имеют место факты нежелательного влияния приобретенных в спорте качеств, например, излишней

агрессивности, чрезмерной мотивации притязаний, которые могут затруднять спортсмену контакты с окружающими.

Наши исследования позволяют заключить, что наибольший вклад в создание отношений товарищеской взаимопомощи и благоприятной психологической атмосферы в курсантских коллективах, как правило, вносят представители видов спорта с высоким уровнем взаимосвязанности участников спортивной деятельности, а наименьший – представители индивидуальных видов спорта.

Аналогичная зависимость наблюдается при анализе динамики социометрических показателей, характеризующих положение личности в группе, потребность в общении и психологическую совместимость курсантов различной спортивной специализации (табл. 3).

В контексте рассматриваемой проблемы существенный интерес могут представить научные данные, которые в своей совокупности характеризуют не только роль курсантов-спортсменов той или иной спортивной специализации в решении общеколлективных задач, но и, что весьма важно, могут дать сравнительные представления о вкладе лидеров и ведомых в достижении целей военно-профессионального обучения.

Таблица 3

Динамика социально-психологических показателей
курсантов различной спортивной специализации

Социально-психологические показатели	Виды спорта с различным уровнем межличностного взаимодействия спортсменов (в %) ($x \pm m$)			
	высоким	средним	ограни-ченным	противобор-ствующим
Социометрический статус личности:				
деловой	49,2 ± 4,3	42,4 ± 1,0	30,9 ± 4,3	41,1 ± 2,8
эмоциональный	56,1 ± 3,0	51,5 ± 1,9	39,6 ± 4,5	38,4 ± 1,1
Эмоциональная экспансивность:				
деловая	44,8 ± 4,7	24,6 ± 2,0	22,4 ± 1,1	28,4 ± 1,2
эмоциональная	33,7 ± 3,8	26,5 ± 1,7	20,3 ± 1,7	26,5 ± 2,0
Индекс психологической совместимости (по деловому критерию)	31,0 ± 3,3	20,7± 2,4	16,8 ± 0,3	18,8 ± 1,4

Предварительное изучение данного вопроса по литературным источникам (А.В. Барабанщиков, Н.Д. Глоточкин, Н.Ф. Феденко, В.В. Шеляг, 1973; Л.Х. Киргуев, 1979; В.Я. Кикоть, 1996; В.Я. Слепов, 1997; В.И. Хальзов, 1998; А.А. Реан, 1999, и др.) привело к необходимости более детально рассмотреть его в естественных условиях военно-профессионального обучения курсантов, включая и их физкультурно-спортивную деятельность.

В педагогических экспериментах участвовали подразделения курсантов различного года обучения, а также сборные команды курсов по видам спорта (всего 156 человек). Применялась специально разработанная схема наблюдения эффективности профессионального взаимодействия курсантов, а также экспертная оценка.

В роли экспертов выступали командиры подразделений, тренеры сборных команд, преподаватели и сами курсанты. Экспертная оценка приводилась к среднему значению, данные наблюдения и экспертной оценки обрабатывались статистически до критерия Стьюдента (*t*-критерий). Кроме того, фиксировалась удовлетворенность курсантов-лидеров и ведомых участием в выполнении тех или иных задач учебной, воинской и спортивной деятельности с применением 9-балльной оценочной шкалы. В

среднем каждый курсант (лидер и ведомый) получил 10–12 оценок по различным видам военно-профессиональной и физкультурно-спортивной деятельности за период обследования. Статистическому анализу подвергались средние индексы удовлетворенности участием курсантов в решении задач военно-профессионального обучения.

Таким образом, показатель вклада лидеров и ведомых представлен тремя характеристиками: эффективностью выполнения задач военно-профессионального обучения, экспертной оценкой вклада в те или иные виды деятельности и оценкой удовлетворенности участием в данных видах деятельности.

Анализ литературы свидетельствует, что вклад лидера в решение общегрупповой задачи обычно превышает вклад любого другого участника (Ю.П. Степкин, 1976; М.И. Бобнева, 1978; Ю.Л. Ханин, 1980; Р.Л. Кричевский, 1980; Н.Ф. Феденко, 1983; В.А. Щеголев, 1991; В.П. Панасюк, 1991; В.И. Румянцева, 1996, и др.). Этот вклад определяется преимущественно теми усилиями, которые он затрачивает на организацию и координацию совместного взаимодействия с членами курсантского коллектива.

Н.Н. Обозов (1979), отмечая важную роль лидера на примере организации и управления спортивной командой, утверждает, что с помощью лидера можно успешно вести борьбу со стихийностью и неорганизованностью процесса внутрикомандного общения, предотвращать срывы в игре, создавать нужный настрой и наладить организацию и эффективное управление командой на протяжении всех соревнований.

Практика воинской и физкультурно-спортивной деятельности показывает, что ее эффективность определяется не столько индивидуальным вкладом каждого из участников (и лидера в том числе), сколько характером и качеством их взаимодействия, четкостью распределения функций (Ю.Н. Щедрин, 1989; В.А. Щеголев, 1991; Ф.Н. Соков, 1990; С.В. Николаев, 1993; С.В. Лобанов, 1995; А.В. Зыков, 1997, и др.).

Таким образом, вклад лидера определяется многозначностью его функций, усилиями, направленными на организацию и координацию взаимодействий членов курсантского коллектива (спортивной команды) и непосредственным участием его в решении командных задач (В.А. Щеголев, 1991).

Результаты проведенного нами исследования, полученные путем экспертной оценки, отражают некоторый обобщенный, интегральный вклад лидера в решении профессионально-значимых задач. Показатели эффективности решения этих задач можно рассматривать как характеристику непосредственного вклада лидера в достижении общеколлективной цели.

Математический и логический анализ данных наблюдения показывают, что эффективность военно-профессионального взаимодействия у инструментальных (деловых) лидеров выше, чем у остальных курсантов на статистически достоверном уровне (при $P < 0{,}01$). Иными словами, при выполнении военно-профессиональных задач во взаимодействии с другими курсантами инструментальный лидер в среднем допускает меньше ошибок, брака, неточностей, чем остальные.

Такова общая объективная тенденция, которая отмечалась в течение всего периода исследования. Следовательно, непосредственный вклад инструментального лидера по показателям эффективности коммуникативного и профессионального взаимодействия существенно выше, чем у остальных курсантов.

Результаты экспертных оценок также с высокой достоверностью свидетельствуют, что и обобщенный, интегральный вклад лидера в достижение командно-групповых целей выше, чем у ведомых. Средняя оценка, данная инструментальному лидеру его командирами, преподавателями и сослуживцами, составляет 8,25 балла (по 9-балльной шкале); у экспрессивных (эмоциональных) лидеров и остальной массы курсантов – 7,4 и 5,8 балла, соответственно. Различия статистически достоверны при $P < 0{,}05$.

Оценивая роль инструментального лидера с точки зрения его вклада в процесс достижения групповой цели, командиры, преподаватели и товарищи по совместному военно-профессиональному обучению свои представления по данному признаку синтезируют в экспертной оценке лидера, включая в нее различные показатели. При этом с уверенностью можно утверждать, что инструментальный лидер вносит более существенный вклад в достижение командной цели, чем ведомый.

Рассматривая роль лидера в военно-профессиональной деятельности, следует отметить, что далеко не всегда лидер сохраняет свои позиции при решении тех или иных задач военно-профессионального обучения. Часто наблюдается смена лидера в зависимости от характера и вида выполняемых задач или складывающихся ситуаций. Однако данное обстоятельство, хотя и накладывает свой отпечаток на структуру лидерства в воинском коллективе, в то же время выдвигает в число лидеров тех его членов, которые по большинству показателей занимают лидирующие позиции.

Проведенные исследования позволили обнаружить общую закономерность в удовлетворенности участием лидеров в том или ином виде военно-профессиональной и спортивной деятельности. Так, независимо от того, успешной или неуспешной была эта деятельность (спортивная игра или соревнования), средний индекс оценки удовлетворенности во всех случаях оказался выше у инструментальных лидеров – 7,3 балла (у экспрессивных лидеров – 5,6 балла; остальных курсантов – 5,3 балла). Различия статистически достоверны на 1%-ном уровне значимости. Представляется, что в показатель удовлетворенности участием в коллективной деятельности лидер привносит, осознавая или не осознавая, свое стремление к цели, достижению успеха, оценку своих способностей к лидерской деятельности. Особенно выраженно это наблюдается в условиях достижения профессионально значимой цели.

Таким образом, можно с уверенностью утверждать, что вклад лидеров и ведомых в решение тех или иных коллективных задач, в достижение профессионально-значимых целей неодинаков. Полученные данные свидетельствуют о том, что лидер, особенно инструментальный, вносит более существенный вклад, который выражается в его различных действиях и влиянии на остальных курсантов, способности к коммуникативному взаимодействию и управлению, личностном статусе, социально-психологической позиции и социальной активности.

Однако было бы ошибкой утверждать, что занятия физической подготовкой и спортом в равной степени и автоматически способствуют развитию лидерских качеств у курсантов военно-учебных заведений. Механизм этого влияния весьма сложен и противоречив (В.А. Щеголев, 1991; Ф.Н. Соков, 1990).

Ослабление психолого-педагогического воздействия со стороны руководителя (тренера) в процессе занятий физической подготовкой и спортом может приводить к нежелательным последствиям: поляризации воинских взаимоотношений, излишней агрессивности со стороны ведущих спортсменов-лидеров, напряженности в курсантских коллективах, негативному психологическому климату, нарушению воинской дисциплины и т.д. Реальное положительное воздействие физической подготовки и спорта в общей системе воспитания возможно лишь в единстве всех его компонентов (Ю.Н. Щедрин, 1989; Ф.Н. Соков, 1990).

По нашему мнению, физкультурно-спортивная деятельность оказывает свое положительное воздействие на развитие лидерских качеств, главным образом, опосредованно через совершенство социально значимых, военно-профессиональных и нравственных черт личности студента.

Таким образом, можно заключить, что, с одной стороны, правильная воспитательная работа в сфере физического воспитания и спорта способствует формированию лидерских и других социально значимых качеств у студентов, а с другой – сама физкультурно-спортивная деятельность создает условия для активного проявления и развития этих качеств у будущих офицеров запаса.

ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РУКОВОДСТВА И ЛИДЕРСТВА В СФЕРЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

Ю.Н. Щедрин, В.А. Щеголев

Руководство и лидерство все больше привлекает внимание ученых, исследующих проблемы управления в различных сферах человеческой деятельности. Не исключением является и сфера физической культуры. Идеи развития лидерских качеств привлекают многих исследователей, поскольку они тесно связаны с вопросами эволюционного развития природы и общества.

Многочисленные исследования, проведенные в нашей стране и за рубежом и связанные с изучением влияния стиля руководства на эффективность какой-либо деятельности (производственной, научной, учебной, спортивной и др.), показали значительные преимущества коллегиального, демократического стиля управления как в достижении высоких результатов совместной деятельности, так и формировании у ее участников удовлетворенности работой и взаимоотношениями (Ю.Л. Ханин, 1986; Р. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тейлор, Г. Форд, 1992; А.Г. Поршнев, 1993, Г. Саймон, 1995; К. Ховард, Э. Коротков, 1996; В.А. Толочек, 1997; В.П. Симонов, 1999).

Однако, как отмечает В.А. Якунин (1998), не во всех случаях демократический стиль руководства способствует успешному решению совместных задач. Оптимальный стиль управления, по его мнению, должен определяться множеством факторов, среди которых в первую очередь можно назвать институциализированные особенности функционирования коллектива, индивидуально-психологические особенности руководителей и подчиненных, ситуативные факторы. С этой точкой зрения соглашаются Е.С. Кузьмин, И.П. Волков, Ю.Н. Емельянов (1974), которые утверждают, что в зависимости от индивидуальных особенностей личности руководителя, системы принципов его организационной работы эмпирически выделяются такие стили руководства, как дистантный, контактный, целеполагающий, делегирующий, проблемно-организующий и др.

В литературе встречаются и некоторые другие эмпирически установленные классификации стилей. Л.Д. Кудряшова (1986), например, выделяет следующие типы руководителей: регламентатор, коллегиал, показушник, объективист, формалист, максималист, организатор, диспетчер.

По нашему мнению, любая из приведенных классификаций не может претендовать на универсальность, т.к. каждая обладает как достоинствами, так и недостатками. В чистом виде какой-либо один из стилей в реальной жизни встречается довольно редко. В.Г. Афанасьев (1981), подтверждая это положение, говорит, что искусство управления в том и состоит, чтобы, сообразуясь с ситуацией, определить и выбрать оптимальный для данных обстоятельств стиль руководства.

Определенный интерес представляет классификация стилей организаторской деятельности, предложенная В.В. Сочивко (1987). Автор выделяет пять наиболее характерных стилей: 1) мотивационный; 2) формальный, регламентирующий; 3) зависимый, ситуативный; 4) независимый, автономный; 5) коммуникативно-распорядительный. Подчеркивается, что каждый стиль эффективен в конкретной ситуации.

По мнению Н.В. Ревенко (1980), стиль руководства является интегративной характеристикой деятельности руководителя, в которой отражаются его личностные качества, взаимоотношения с подчиненными и особенности деятельности.

Несколько иное от представленных выше определение стиля руководства предлагает А.А. Русалинова (1980), утверждающая, что к числу характеристик стиля руководства можно отнести лишь те, которые непосредственно отражают особенности взаимодействия руководителя как со всем коллективом в целом, так и с отдельными

работниками. На этом основании стиль руководства определяется как стабильно проявляющиеся особенности взаимодействия руководителя с коллективом, формирующиеся под влиянием как объективных и субъективных условий управления, так и индивидуально-психологических особенностей личности руководителя. Точку зрения А.А. Русалиновой разделяют Р.Л. Кричевский и М.М. Рыжак (1988).

Многие авторы, исследующие проблему стиля руководства, полагают, что характер стиля подвержен динамике. Отмечается, в частности, что стилевые особенности руководства претерпевают изменения, вызванные:

- социально-психологическим своеобразием коллектива и объективными условиями его деятельности;
- индивидуально-психологическими свойствами руководителя (Б.Д. Кретти, 1978; И.С. Кон, 1979; А.А. Деркач, А.А. Исаев, 1981; Ю.М. Иванов, 1994; Л.Г. Лаптев, 1995; П.Э. Лэнд. 1995; Н.Б. Стамбулова, 1999).

В литературе, посвященной управлению в физкультурно-спортивной сфере, проблема стиля руководства также широко обсуждается (М.В. Прохорова, 1976, 1993; И.Н. Решетень, М.И. Фролова, 1979; А.А. Деркач, А.А. Исаев, 1981; Н.В. Жмарев, 1984; М.И. Станкин, 1983; Р.Л. Кричевский, М.М. Рыжак, 1985; Л.П. Матвеев, 1991; Н.Б. Стамбулова, 1999, и др.).

Первые крупные исследования стилей руководства тренерского состава (М.В. Прохорова, 1976) позволили утверждать о наличии в тренерской деятельности трех классических стилей руководства: автократического, демократического и либерального, а также выявили промежуточные стили – склонный к авторитарному и склонный к либеральному.

К аналогичным заключениям пришли в своих работах Т.М. Каневец (1981), В.У. Агеевец (1988), С.Д. Неверкович (1988), Е.П. Ильин, Ю.Я. Киселев (1989), А.А. Сидоров, М.В. Прохорова, Б.Д. Синюхин (1996), Н.И. Фролова (1996), В.К. Бальсевич (1996), Г.Н. Блахин (1997), В.А. Толочек (1997), А.А. Крылов (1998), Н.Б. Стамбулова (1999). В частности, А.А. Сидоров, Н.В. Прохорова и Б.Д. Синюхин (1996) отмечают, что проявление авторитарного стиля в деятельности спортивного тренера оценивается однозначно отрицательно. В качестве основных причин проявления авторитарного стиля руководства в сфере физической культуры М.И. Станкин (1983) и В.А. Черепов (1998) выделяют особенности темперамента тренера, недостатки воспитания, попустительское отношение к поведению тренера со стороны руководства и спортивной общественности.

Демократический стиль, проявляющийся в высоком уровне использования научных принципов социального управления, признается наиболее эффективным для работы со зрелыми спортивными коллективами (А.Л. Свенцицкий, 1976; И.И. Приходько, 1982; Е.Е. Жариков, А.С. Шигаев, 1983; Г.Д. Бабушкин, 1984; В.И. Жолдак, 1991; А.А. Горелов, В.А. Черепов, Р.М. Кадыров, 1997). Исследователи единодушно считают, что либеральный стиль руководства редко приводит к успеху, за исключением работы с командами и физкультурными организациями, не претендующими на высокие спортивные результаты.

Исследования особенностей стилевого руководства в физкультурно-спортивной сфере приводит нас к необходимости рассмотрения соотношения руководства и лидерства как особой формы внутригруппового взаимодействия, в которых раскрываются субординационные отношения власти, авторитета и подчинения в рамках функционально-ролевой и социально- эмоциональной структуры.

Р.Л. Кричевский, М.М. Рыжак (1985) и В.А. Якунин (1998) отмечают, что в совместной физкультурно-спортивной деятельности по достижению коллективных целей всегда имеет место определенное разделение полномочий и обязанностей. В связи с этим групповая структура представляет собой соответствующую иерархию

статусов и позиций членов группы, на вершине которой находится лидер или руководитель (А.И. Берг, 1976; В.И. Бовыкин, 1997; У. Бреддик, 1997; Р.С. Галькович, В.И. Набоков, 1998).

Исследования К.А. Вороновой (1976), А.И. Горюнова (1981), Дж. Грейсона, К. О'Делла (1991) и др. показали, что лидерами могут быть и на самом деле являются лица с самым разным составом и структурой личностных свойств. Дальнейший поиск факторов лидерства (Е.А. Климов, 1984; Р.Л. Кричевский, М.М. Рыжак, 1985; Н.В. Кузьмина, 1990; И.А. Зимняя, 1997; В.А. Якунин, 1998) привел исследователей к заключению о зависимости лидерства от внутригрупповых процессов.

Согласно этому подходу, лидер представляет собой лицо, выражающее и реализующее с наибольшей полнотой нормы и ценности организации и занимающее ведущие позиции в ее структуре. Но и этот взгляд, по мнению Е.П. Ильина, Ю.Я. Киселева, В.К. Сафонова (1989), не является объективным.

Анализ современной зарубежной и отечественной социальной психологии спорта (Б.Д. Кретти, 1978; Р. Мартенс, 1978; Л.И. Лубышева, 1997; С.Н. Паркинсон, М.К. Рустомжи, 1997, и др.) свидетельствует о том, что в рамках разных групп и общностей, равно как и в различных ситуациях, одни и те же лица выступают то лидерами, то ведомыми или рядовыми исполнителями тех или иных функций. Отсюда делается вывод, что лидерство – не однозначная функция группы, а функция ситуации. Однако, по утверждению И. Ансоффа (1989), и ситуативная теория лидерства не преодолевала ошибок прежних теорий одностороннего сведения источника лидерства к какой-то одной причине. Поэтому стало формироваться представление о многофакторной обусловленности лидерства.

Так, У. Дж. Дункан (1996) выдвигает положение о том, что лидерство, его эффективность зависит от меры соответствия способа действия руководителя и той ситуации, в которой он выступает как лидер. Согласно У. Дж. Дункану, лидеры имеют разный стиль выполнения своих функций: одни из них ориентируются на решение задачи, другие – на улучшение отношений в группе. Лидер всегда находится в оппозиции либо к членам группы, либо к ее задачам и целям.

Лидер, ориентированный на эффективность выполнения, достижения общегрупповой цели, вынужден идти на ухудшение взаимоотношений с членами группы, которыми общегрупповые цели частично или полностью не принимаются. Лидеру же, ориентированному не на дело, а на интересы отдельных лиц и отношения с ними, приходится заниматься улучшением взаимоотношений в ущерб общим целям и задачам совместной деятельности.

А.В. Петровский (1984) правильно отмечает, что оба типа противоречий между лидером и группой характерны для коллективов низкого уровня развития. В развитом физкультурно-спортивном коллективе (команде) его цели имеют одинаковую ценность для всех членов. В этом отношении противопоставление делового лидера группе и эмоционального лидера – ее целям теряет всякий смысл (Л.Н. Зудина, 1997; А.К. Казанцев, 1999). Поэтому задача по управлению физкультурно-спортивным коллективом (федерацией по виду спорта) состоит в такой организации групповой деятельности, чтобы ее социально значимые цели и содержание стали лично значимыми для каждого члена коллектива.

Цель и содержание совместной деятельности являются факторами сплочения физкультурно-спортивной организации, регуляции взаимоотношений внутри нее, формирования единой мотивации, динамики общения, распределение функций между ее членами и т.д. (В.А. Щеголев, 1991; С.М. Ашкинази, 1994). Именно уровень развития спортивного коллектива оказывает существенное влияние на то, кто в нем и с какой успешностью осуществляет лидерские функции. Лидером принимается и считается тот, чьи установки и ориентации становятся референтными, т.е. исходными

эталонами для всех или большинства. Лидеров подразделяют на два основных типа: деловой (инструментальный, функциональный) и эмоциональный (социально-эмоциональный, экспрессивный).

Е.С. Кузьмин, И.П. Волков и Ю.Н. Емельянов (1974) считают, что роль инструментального лидера состоит в обеспечении достижения целей коллектива, а эмоционального – в обеспечении внутригрупповой интеграции. В ряде исследований (Л.И. Уманский, 1980; А.В. Филиппов, Г.Л. Ильин, 1984; М.В. Прохорова, 1993; Н.Б. Стамбулова, 1999) установлено, что внутри каждой из этих сфер может происходить еще более глубокая дифференциация лидерских ролей.

Л.И.Уманский (1980) выделил следующие разновидности лидеров: среди инструментальных – лидер-организатор, лидер-инициатор, лидер-эрудит, лидер-мастер и др.; эмоциональных – лидер эмоционального напряжения, лидер-генератор эмоционального настроя и др.

Лидерство необходимо отличать от руководства. В течение длительного периода четкого разделения этих понятий не было, и лишь в последние годы, по утверждению В.А. Якунина (1998), они стали разграничиваться. Так, по его определению, руководство – это процесс управления деятельностью коллектива, осуществляемый руководителем как посредником социального контроля и власти на основе правовых полномочий и норм, тогда как лидерство представляет собой процесс внутренней социально-психологической самоорганизации и самоуправления взаимоотношениями и деятельностью членов коллектива.

Социальное управление людьми в обществе на основе руководства и лидерства может выступать двуединым процессом, неразрывными сторонами которого являются правовая власть (руководство) и психологическое влияние (лидерство). В рамках управления физкультурно-спортивной федерацией эти процессы воплощаются в авторитете руководителя, в его поступках, суждениях и действиях (Р.Л. Кричевский, М.М. Рыжак, 1985). Личный авторитет любого руководителя, в частности и спортивного, имеет формальные и неформальные основания. С одной стороны, это авторитет должности, т.е. официальной правовой власти, а с другой – авторитет руководителя как результат признания его подчиненными в качестве инструментального и эмоционального лидера.

Органическое слияние в одном лице руководства и лидерства, по мнению В.У. Агеевца (1986), является важнейшим условием эффективного функционирования спортивного коллектива (организации). Однако по разным причинам авторитет власти руководителя не всегда и не во всем совпадает с его авторитетом в глазах подчиненных.

М.В. Прохорова (1993) установила, что рассогласование официальной и неофициальной позиции руководителя в сфере физической культуры и спорта сопровождается, как правило, разного рода конфликтами, дезорганизующими совместную деятельность и снижающими ее эффективность. Именно поэтому единство или рассогласование формального или неформального авторитета руководителя в значительной степени определяется стилем его руководства.

РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗМА И ЛИЧНОСТИ ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ СОВРЕМЕННОГО ФИТНЕСС-КОМПЛЕКСА

В.А. Платонова

Понятие "фитнесс" появилось в нашем обиходе совсем недавно, но уже уверенно приковало к себе интерес многих людей. Фитнесс – здоровый образ жизни, который помогает сохранять здоровье, уравновешивать эмоциональное состояние, поддерживать физическую форму, вести активную интеллектуальную жизнь на протяжении долгих лет. В буквальном переводе с английского слова fitness означает пригодность. Под этим термином понимают разностороннее развитие физических способностей при улучшении самочувствия.

Фитнесс – сбалансированное состояние оптимальных уровней силы, гибкости, контроля за весом тела, сердечно-сосудистых возможностей, позитивного физического и психофизического настроения, что позволяет человеку жить полноценно, быть свободным от контролируемых факторов риска и развивать потенциальные физические способности. Фитнесс – это образ жизни, позволяющий сохранить и укрепить здоровье, уравновешивать эмоциональное состояние, совершенствовать физическую форму, вести активный образ жизни. Фитнесс – образ жизни, ведущий к физическому и ментальному здоровью человека. Он включает в себя и занятия в тренажерном зале, и аэробику, и правильное питание – одним словом это образ жизни, который принято называть "здоровым".

Фитнесс – это стиль жизни. Здоровый, активный, красивый, обаятельный. Фитнесс непременно ассоциируется с успехом в жизни и молодостью.

Также различают и фитнесс как вид спорта. В данной работе наиболее полно освящается именно этот подход к пониманию фитнесса.

1. Основные принципы, цели и задачи фитнесса

Фитнесс, наряду с аэробикой и шейпингом, последнее время пользуется большим успехом. Действительно, трудно пройти мимо его достоинств, настолько он уникален и эффективен.

"Fitness" в переводе с английского – это соответствие. В чем же заключается "соответствие" фитнесса? Оказывается, вся суть – в соответствии разных видов спортивных упражнений и других мер по улучшению здоровья, укреплению систем организма и коррекции фигуры.

Получается, фитнесс – это какой-то редкостный сплав различных физических упражнений, ритмической гимнастики, занятий на тренажерах, методов калланетики, силовых тренировок, плавания и т.п.

Польза такого "сплава" очень велика. Она заключается в том, что разные виды упражнений и разная степень силовой нагрузки позволяют работать разными группами мышц, а весь комплекс в целом корректирует фигуру.

Однако понятно, что любое смешение различных силовых нагрузок – это еще не фитнесс. Для появления внутреннего соответствия необходим внутренний стержень, определенная гармония. Принцип гармонии – один из основополагающих принципов фитнесса. Фитнесс-комплекс должен быть тщательно продуманным и сбалансированным. В противном случае никакого видимого эффекта от фитнесса не будет: человек достигнет только того, что подорвет себе здоровье, занимаясь составляющими тренинга сверх всякой меры.

Из принципа гармонии вытекает еще один основополагающий принцип фитнесса – разумного чередования. Здесь имеется в виду следующее: в рамках ежедневного фитнесс-комплекса разные виды нагрузок чередуются между собой и составляют некие гармонические единства, позволяющие добиться хорошего здоровья, красоты, внутренней гармонии. Приведем простейшие примеры этих чередований. Скажем, плавание успешно сочетается с занятиями на тренажерах, дающих наиболее

интенсивную нагрузку на мышцы. Тренажеры могут быть заменены и силовой тренировкой как способом активизировать все мышцы организма и поднять тонус. Ритмическая гимнастика, требующая активности движений, в фитнесс-комплексе может сочетаться с более легким видом нагрузки – бегом.

Если гармоническое сочетание разных способов коррекции фигуры достигнуто успешно, то комплекс будет весьма эффективен.

А теперь настало время поговорить о том, чем же фитнесс отличается от аэробики и шейпинга. Оказывается, все эти три сложных и интересных пути самосовершенствования обладают целым рядом коренных различий.

Отличие фитнесса от аэробики гораздо глубже, чем это может показаться на первый взгляд. Прежде всего, основные цели аэробики и фитнесса изначально расходятся. Так, аэробика ставит своей целью обеспечение хорошей вентиляции легких. Занимаясь ею, люди начинают чувствовать себя сильными, бодрыми, активными. Тонус поднимается, и за счет этого общее самочувствие улучшается. Наконец, движения в аэробике достаточно просты и поэтому подходят для самого раннего возраста. От аэробики не стоит ждать, что с ее помощью за сравнительно короткий срок можно ощутимо скорректировать фигуру.

У фитнесса совсем другая направленность. Помимо поднятия жизненного тонуса организма и улучшения общего самочувствия, он – хороший способ скорректировать фигуру, заставить активно работать мышцы и даже в какой-то степени накачать их (эффект "накачивания", который дает фитнесс, не надо путать с занятиями культуризмом, однако определенный результат в этом направлении достигается путем каждодневных тренировок). Наконец, фитнесс требует большей, по сравнению с аэробикой, нагрузки, из-за чего он подходит не всем людям. Таким образом, различия между аэробикой и фитнессом очень велики.

Чем же отличается фитнесс от шейпинга? Основное отличие состоит в том, что фитнесс направлен на то, чтобы давать достаточно большую ежедневную нагрузку всем мышцам, тогда как шейпинг имеет более узкую специализацию.

Подводя итоги, сделаем вывод, что же дает фитнесс с его ярко выраженной (в отличие от аэробики) целевой направленностью. Итак, это:

- возможность заставить "потрудиться" все мышцы организма. Таким образом, фитнесс служит прекрасным средством против застоя в мышцах;
- коррекция тела: благодаря фитнессу тело становится гораздо красивее и совершеннее;
- поднятие жизненного тонуса: отдавая по несколько часов в день фитнесс-тренировкам, люди значительно улучшают самочувствие и могут наслаждаться активным образом жизни;
- разнообразие нагрузок, которые позволяют заниматься всеми упражнениями и видами спорта понемногу.

Содержание следующей главы, рассказывающей о различных элементах фитнесса, дает более четкое представление о комплексе. В ней отражены особенности и составные элементы различных фитнесс-программ.

2. Составные элементы фитнесс-комплекса

Коррекция танцем. В данном разделе остановимся на методике гимнастики в виде занятий танцами для коррекции фигуры и профилактики всего организма.

Каждый человек отдает предпочтение определенным видам танца. Это зависит от вкуса, моды, возможностей или просто настроения. Но для постоянных занятий нужно выбирать более доступные и не требующие виртуозности движения. Одновременно с доступностью и простотой они должны нести в себе определенные задачи.

Любой танец содержит в себе профилактические, корректирующие и общеукрепляющие свойства, а физическую нагрузку на организм можно легко

регулировать. При выборе того или иного танца нужно учитывать физические возможности и возраст.

Занятия танцами под музыку благоприятно влияют на работу всех внутренних органов, потому что координация движений при выполнении его элементов требует согласованной работы нервной, мышечной и суставной систем. Как правило, танцы всегда предполагают коллективное участие, а в ходе активного общения партнеров между собой любой человек становится более раскрепощенным и общительным, а значит, повышается его настроение и жизненный тонус. Танец издавна считался неотъемлемой частью жизни отдельного человека и культуры в целом – и потому его можно естественно включить в образ жизни для постоянной коррекции недостатков фигуры. Кроме того, начав однажды заниматься танцами, очень трудно потом оставить их, привязанность сохраняется на всю жизнь. Это связано с тем, что танцы – замечательная возможность повысить настроение и продлить активную жизнь.

Любые танцы – это прекрасное оздоровительное средство. Они создают привычные циклические нагрузки, такие же, как при спортивной ходьбе и беге, но не предъявляют высоких требований к сердечно-сосудистой и дыхательной системам организма. Регулярные занятия помогают приобрести правильную осанку, укрепить мышцы не только ног, но спины, живота и грудной клетки.

Танцевальный комплекс может состоять из одного танца, в котором все движения выполняются в одном ритме и, плавно сменяя друг друга, равномерно распределяют нагрузку на все группы мышц. Можно также составить комплекс из разных танцевальных элементов. Тут важно правильно распределить движения по цели и функции их влияния на организм. Выполняя танцевальные движения и в первом, и во втором случае, вы научитесь свободно владеть своим телом и красиво держаться в любых условиях – как говорится, правильно "подавать" себя.

При регулярных занятиях танцами важно учитывать, что у хорошо тренированного человека довольно редкая частота пульса – 60–80 ударов в минуту. Физиологические пробы с исследованием переносимости физической нагрузки позволяют правильно рекомендовать режим занятий и следить за состоянием занимающихся.

Правильно ли подобраны физические нагрузки, может показать частота пульса, которая по истечении 3 минут после занятий танцами должна вернуться к прежнему ритму. Если же и после 5 минут частота пульса превышает на 20–25 ударов исходную величину, это говорит о том, что человек превысил свои возможности, а проще говоря, перетренировался. В этом случае можно несколько дней отдохнуть, а потом снова начать тренировки с минимальной нагрузкой по 20 минут, с последующим постоянным измерением пульса.

О правильно выбранной нагрузке можно также судить по собственным ощущениям: хорошему настроению, высокой работоспособности, спокойному сну. Если же человек почувствовал утомление, появилось раздражительность, сон стал беспокойным и снизился аппетит, несколько дней необходимо отдохнуть, посоветоваться с врачом или тренером – и только потом продолжить занятия.

Рекомендации специалиста. При занятиях танцами существует ряд противопоказаний, как временных, так и постоянных:

- высокая температура тела;
- несложный перелом одного или двух позвонков в грудном или поясничном отделах позвоночника. После перерыва (не менее года) при отсутствии болевого синдрома можно возобновить занятия танцами;
- переломы костей конечностей, осложненные повреждением периферических нервов с наличием ярко выраженного пореза конечностей. В данном случае занятия возобновляются только после разрешения врача;
- наличие искусственного сустава;

- полная неподвижность одного из суставов нижней конечности;
- аномалия развития нижней конечности, которая затрудняет процесс ходьбы и стояния;
- нарушение связочного аппарата коленного сустава (нестабильный сустав);
- болезнь Бехтерева;
- осложненный перелом позвоночника с повреждением спинного мозга;
- эпилепсия с судорожными припадками, сопровождающаяся потерей сознания;
- психические заболевания различной степени выраженности;
- тяжелые заболевания внутренних органов, препятствующие назначению физической нагрузки танцевального типа (сахарный диабет, артериальная гипертония, опухоли и т.д.);
- наличие онкологических заболеваний;
- сколиоз, осложненный нижним вялым паропорезом, требующий ношения специальных корсетов для разгрузки позвоночника;
- резко выраженное плоскостопие III степени с болевым синдромом;
- туберкулез костей и суставов;
- ряд доброкачественных опухолей костной системы (например, фиброзная дисплазия), которые способствуют развитию переломов костей.

Если человек не страдает данными заболеваниями, то можно смело приступить к занятиям танцами. Они способствуют обновлению организма и его функциональному совершенствованию, укрепляют здоровье, обеспечивают бодрость и положительный эмоциональный заряд.

Тренажеры. Занятия на тренажерах являются основным условием укрепления мышц и поднятия жизненного тонуса. Необходимо помнить лишь одно: занятия на тренажерах должны быть регулярными, без длительных перерывов между ними. Занятия нужно проводить не менее 2–3 раз в неделю, а самое оптимальное – заниматься через день. Чтобы правильно выполнять упражнения, необходима помощь инструктора или тренера. После освоения всего комплекса можно увеличивать нагрузку, но помнить о том, что это должно протекать довольно плавно и постепенно.

Как и при выполнении всяких других упражнений, иногда необходимо делать небольшие передышки, которые, впрочем, надо использовать по-разному: не сидеть и не лежать, а двигаться, как бы слегка "поигрывая" мышцами.

Тренировки надо проводить в свободной, а еще лучше в эластичной одежде, не стесняющей движения. Не секрет, что тот комфорт, который получают от удобной одежды, является чуть ли не главным условиям для наилучшего тренинга. Для выполнения силовых упражнений используют специальные атлетические пояса, которые поддерживают поясницу. Они предохраняют от смещения дисков позвоночника, а также немаловажную пользу приносят тем, кто поддерживает слабую мышечную массу.

При занятиях на тренажерах желательно постоянно менять последовательность упражнений. Это надо делать для того, чтобы не появилось привыкание. Кроме того, часто основным условием результативности тренинга является его разнообразие и новизна. После упражнений проводят релаксацию, т.е. расслабление мышц, с которыми работали.

Практически любые физические упражнения начинаются с разминки. Если не выполнено это простейшее правило и человек начинает заниматься сразу в полную меру, то он рискует получить значительные травмы. Разминка может быть самой обыкновенной, к примеру наклоны, сведение и разведение рук, махи ногами поочередно и т.д. Далее приступают к собственно занятиям на тренажерах. Тренажеров должно быть несколько. Упомянем о некоторых из них:

- степ-тренажер с двумя педалями для ходьбы;

- велотренажер для укрепления икроножных и голеностопных мышц, а также суставов;
- тренажер для укрепления и накачивания плечевого сустава и рук;
- беговая дорожка, направленная на укрепление икроножных и бедренных мышц.

Рекомендации специалиста. Если у человека есть какие-либо заболевания на данный момент или он ранее чем-то переболел, то перед пользованием тренажером необходимо проконсультироваться у врача, так как существует ряд противопоказаний.

Прежде всего, категорически запрещено заниматься тем, кто страдает гемморoидальным воспалением прямой кишки. Это может усилить заболевание.

Если после хирургической операции прошло менее года, значит, еще не время заниматься на тренажерах. Лучше, если после операции пройдет 1,5–2 лет. Женщинам, перенесшим кесарево сечение, лучше вообще не использовать в занятиях тренажеры с отягощениями, а заменить их более упрощенными.

При сердечно-сосудистых заболеваниях также не советуют применять сильные отягощения, рекомендуется ослабить их как можно больше.

Категорически запрещаются на тренажерах беременным. После родов, если они протекали легко и без осложнений, надо выдержать восстановительный период в 40 дней, в течение которых принимать витамины, а потом можно начать занятия.

Запрещается заниматься на тренажерах с отягощением тем, кто страдает каким-либо заболеванием, связанным с нарушением опорно-двигательного аппарата.

При варикозном расширении вен лучше всего использовать только упражнения для рук и плечевых мышц.

Требуется дополнительная консультация врача, если немного ослаблено, а тем более нарушено зрение.

Если организм ослаблен после перенесенного недавно какого-либо инфекционного заболевания, необходимо выдержать восстановительный период и принимать на всем его протяжении витамины и минералы. Приступить к занятиям следует только после разрешения лечащего врача.

Силовая тренировка. Со времен глубокой древности люди знали, что занятия физической культурой помогают быть здоровыми и сильными. Движение, как считал древнегреческий философ Платон, есть "целительная часть медицины". А. Плутарх говорил, что движение – это "кладовая жизни".

От постоянных и разнообразных физических тренировок человеческое тело приобретает красоту и силу. Кроме того, понятие красоты человеческого тела включает в себя легкость и согласованность движений, физическую силу, гармоническое развитие и внутреннее здоровье.

Обладать красивым телом и отменным здоровьем – это своего рода талант, с которым человек рождается и который, как и любой другой дар, требует постоянного развития и совершенствования. Но даже если все эти качества не подарены природой, их можно выработать самостоятельно. И делается это не иначе, как с помощью физкультуры и спорта. Они отшлифовывают фигуру, делая движения грациозными, а дух – сильным.

Чем больше человек двигается, тем выше потенциал его внутренних физических и духовных сил. Дефицит двигательной активности негативно влияет не только на внешнюю красоту, но и пагубно воздействует на здоровье. Учеными было установлено: если человек не посвящает должное время физическим упражнениям, то после 25 лет он начинает резко терять выносливость, быстроту реакций, гибкость.

Как было сказано ранее, занятия физкультурой способствуют не только внутреннему здоровью, но и внешней красоте. Но быть и долго оставаться красивым и внешне привлекательным можно, скорректировав фигуру таким образом, чтобы все в ней было пропорционально. Главное – уметь объективно оценивать недостатки фигуры и правильно выбирать средства для их устранения. Специально подобранные

упражнения помогут в этом. Одним из средств достижения нужного результата могут стать физические упражнения с отягощениями.

Силовая гимнастика, т.е. физические упражнения с дополнительным отягощением, направлена на то, чтобы развить мускулатуру тела, а также наряду с этим продлить внешнюю красоту на долгие годы. Физические упражнения с отягощениями не только способствуют развитию и наращиванию мышц, но и укрепляют дух, прививают дисциплину и воспитывают чувство самодостаточности.

Далеко не все начинают заниматься силовой гимнастикой для того, чтобы нарастить массу тела, развить мускулатуру. Силовая гимнастика, разработанная специально, помогает укрепить уже имеющийся мышечный потенциал, а также сформировать красивую фигуру и поддерживать ее в таком состоянии долгое время.

Если человек никогда ранее не занимался тренировками с отягощениями, то нельзя резко перестраивать свою жизнь, приучить свой организм к совершенно иной нагрузке. Упражнения с отягощениями подходят для тех, кто уже не новичок в спорте, кто хорошо тренирован и подготовлен, чей организм уже привык к физическим нагрузкам. Тем же, кто желает заниматься этим видом спорта, но не имеет специальной подготовки, необходимо для начала заняться каким-либо другим видом спорта. Существует масса самых разнообразных комплексов упражнений для того, чтобы подготовить себя.

Если же человек уже готов начинать тренировку, то ему следует знать, какие виды отягощений существуют и на развитие и укрепление каких мышц они направлены

Есть множество самых разнообразных приспособлений, которые используются для занятий силовой гимнастикой.

Гантели как наиболее популярное отягощение используют особенно часто при занятиях силовой гимнастикой. Гантели бывают самого разного веса и формы. Есть цельные гантели (их вес постоянен) и разнообразные (их вес можно регулировать с помощью блинов). Помимо традиционных гантелей существуют еще и специальные, для начинающих. Внутри они полые. Это сделано для того, чтобы постепенно увеличивать их вес во время занятий. Такие гантели наполняются либо водой, либо песком, что делает возможным их применение для разнообразных упражнений. С помощью гантелей можно работать над укреплением мышц груди, спины, плечевого пояса и рук.

Гири – это еще одно средство для занятий силовой гимнастикой. В отличие от гантелей, они бывают разнообразные. Они всегда имеют четкий вес. Гири более тяжелые, чем гантели, поэтому тем, кто только начинает заниматься силовой гимнастикой, они могут не пригодиться, а если и понадобятся, то минимального веса. Упражнения с гирями весьма похожи на упражнения с гантелями. Они также направлены на укрепление и развитие мышц спины, плечевого пояса, шеи, рук и груди.

Штанга – наиболее тяжелый спортивный инвентарь. Ее используют в основном для наращивания мускулатуры. Тем, кто не собирается заниматься направленным накоплением мышечной массы, все же стоит делать по несколько упражнений во время каждого занятия со штангой с минимальным весом. Занятия со штангой в этом случае не будет направлены на то, чтобы нарастить мышечную массу, они лишь подействуют общеукрепляюще на все мышцы тела. Со штангой делают упражнения преимущественно на укрепление и развитие мускулатуры груди, спины, живота и рук.

Утяжелители ступней, манжеты – тоже один из видов отягощений. Утяжелители ступней и манжеты – это во многом схожий инвентарь, который используется для укрепления мышц рук и ног.

Для упражнений с отягощениями, особенно с гирями и со штангой, рекомендуется использовать специальный ремень. Он служит для того, чтобы во время занятий с отягощениями (особенно с большим весом) не растянуть поясничные мышцы.

Перед гимнастикой с отягощением необходима разминка. Это делается с целью не сорвать и не растянуть мышцы. Вместо традиционной разминки можно ограничиться растяжкой мышц. Хорошо подготовленные и эластичные мышцы подвергаются значительно меньшему риску быть сорванными.

Рекомендации специалиста. Как известно, занятия спортом способны не только продлить внешнюю красоту и молодость, но и долго поддерживать организм в отличном состоянии. Но иногда они могут и навредить. Многими видами спорта не рекомендуется заниматься при некоторых видах заболеваний или людям с ослабленным здоровьем. И особенно это относится к упражнениям с отягощениями.

Для начала следует проконсультироваться с врачом, несколько позволительно загружать организм такими тренировками и возможно ли это вообще. При целом ряде заболеваний нагрузки запрещены или разрешены в самом минимальном количестве.

Так, при различных заболеваниях сердечно-сосудистой системы занятия силовыми видами спорта категорически запрещены. При легкой форме таких заболеваний, как тахикардия, брадикардия, аритмия, гипертония, нагрузки должны быть минимальными. Время занятий и максимальные нагрузки должны определяться врачом. При серьезных сердечных болезнях (шумах в сердце, различных пороках сердца, сильной гипертонии) физические упражнения с отягощениями категорически запрещены.

При заболеваниях желудочно-кишечного тракта усиленные занятия силовыми видами спорта не рекомендуются. Но небольшие нагрузки разрешены, хотя они должны также определяться врачом.

Поражение легочной системы также не препятствуют занятиям силовыми видами спорта. А вот при болезнях дыхательных путей они категорически противопоказаны.

Также не рекомендуется заниматься физическими упражнениями с повышенными нагрузками людям с большой потерей зрения, особенно при миоме высокой степени и астигматизме.

Людям, страдающим деминерализацией костной системы и повышенной хрупкостью костей, занятия силовыми видами спорта противопоказаны.

Заболевания опорно-двигательной системы (различные поражения и повреждения мышц, мышечные спазмы, повреждения сухожилий) препятствуют занятие спортом с повышенными физическими нагрузками.

При повреждениях и переломах костей не рекомендованы большие физические нагрузки, особенно в тяжелых случаях. При любом повреждении суставов (вывихи, артрозы) какие бы то ни было физические нагрузки нежелательны.

Необходимо помнить, что любые физические нагрузки, если они не соразмеримы с возможностями организма, не только не принесут пользы, но и нанесут непоправимый вред состоянию здоровья. Поэтому все занятия спортом нужно координировать с физическим состоянием, чтобы реально укрепить тело и закалить дух.

Коррекция плаванием. Одним из эффективных средств для коррекции фигуры в фитнессе является плавание. Возникает вопрос: почему плавание – это одно из средств фитнесса? Ведь это одна из разновидностей аэробного спорта?

Да, плавание активно используется в аэробике. Даже час, проведенный в воде несколько раз в неделю и посвященный плаванию в медленном темпе, приносит пользу, оздоравливая организм. Однако фитнесс имеет гораздо больше целей, чем оздоровление организма. И, как оказывается, для корректировки фигуры плавание немаловажно.

Так как плавание используется в таких разных направлениях, как аэробика и фитнесс, существуют отличия в его использовании. Плавание в фитнессе – это предпочтение определенных стилей, увеличение темпа и времени плавания, по сравнению с аэробикой. Необходимо помнить о том, что, начав заниматься фитнессом,

человек равномерно корректирует фигуру, т.е. возлагает на все мышцы достаточно большую нагрузку.

Начиная заниматься фитнессом, уже необходимо обладать хорошими навыками в плавании. Элементарных знаний и умений здесь явно недостаточно. Чтобы включать в свой комплекс плавание, необходимо уметь плавать хотя бы на том уровне, который предполагает аэробика. Иными словами, необходимо хорошее знание основных стилей и умений подолгу плавать в нормальном или хотя бы медленном темпе (нормальный темп для начала фитнесс-тренировок предпочтительнее).

Каковы стили плавания, предпочтительные для фитнесс-комплекса?

Брасс активно применяется как один из основных стилей. Рекомендуют его тем, кто только открывает для себя этот вид гимнастики. Дело в том, что брасс довольно прост для выполнения и не требует особых усилий. И как раз на первом этапе фитнесс-комплекса чрезмерные нагрузки на мышцы были бы нежелательны. Естественность всех движений и скоординированность работы мышц рук и ног делают брасс оптимальным для начала освоения фитнесс-комплекса. Более сложные стили, о которых речь пойдет впереди, следует использовать по мере увеличения нагрузок на весь организм.

Польза плавания брассом в начале освоения фитнесс-комплекса состоит в равномерном развитии плечевого пояса. При выполнении плавательных движений брассом задействованы и таким образом корректируются мышцы плечевого пояса: трицепсы, трапециевидная мышца спины, дельтовидная мышца. Так же равномерно, как и плечевой пояс, при брассе развиваются и корректируются мышцы ног. В результате равномерная нагрузка на мышцы рук, плеч и ног корректирует фигуру, выпрямляется осанка, дыхание становится правильным.

Разминка плаванием позволяет перейти к более сложным составляющим фитнесс-комплекса – занятиям на тренажерах или к силовой тренировке.

Чтобы достичь наибольшей эффективности, необходимо следовать тем нормам темпа и длительности плавания, о которых будет рассказано ниже.

На плавание кролем затрачивается больше энергии, так как этот стиль более сложен для освоения и задает, как правило, более быстрый, по сравнению с брассом, темп. Вот почему этот стиль рекомендуют использовать на следующем этапе освоения фитнесс-комплекса, когда мышцы уже привыкли к первичной нагрузке, которую дает брасс, и справляются с ней без особого труда. Именно тогда следует немного усложнить задачу. Темп и длительность плавания следует оставить теми же, как и в предыдущем стиле. При плавании кролем мышцы получают еще большую нагрузку, а изменение характера движений несколько изменяет и угол коррекции фигуры.

Баттерфляй также активно включается в фитнесс-комплекс, однако не стоит начинать с него. Необходимо соблюдать строгую очередность стилей: к баттерфляю обращаются только тогда, когда мышцы полностью привыкнут к нагрузке, которую дает им кроль. На третьем этапе освоения фитнесс-комплекса баттерфляй представляется наиболее предпочтительным именно из-за своей сложности и характерных особенностей. Его особенность состоит в том, что он дает большую, по сравнению с другими стилями, нагрузку на мышцы. Активные вращательные движения руками развивают мышцы плечевого пояса, спины и груди, а движения ног, несколько уподобляющиеся по своему характеру движениям хвоста дельфина, развивают мышцы бедер и голеней, а также укрепляют ягодичные мышцы.

Раскоординированность движений рук и ног при плавании баттерфляем повышает активность и тренирует разные комплексы мышц тела. Именно из-за нескоординированности движений стиль дает наибольшую нагрузку на мышцы рук и ног. В результате происходит разработка и коррекция мышц плеч, рук, груди, пресса, бедер, ягодиц, голеней, а также растяжка связок и сжигание подкожного жира.

Освоив все три стиля, можно сочетать их между собой, постепенно увеличивая темп и длительность плавания, но так, чтобы оставить достаточно сил для тренировок другого рода.

Не стоит забывать о том, что фитнесс – это сплав разных видов спорта и соответственно, разных нагрузок на мышцы.

Рекомендации специалиста. Чтобы скоординировать фигуру, явно недостаточно нескольких минут плавания в произвольном темпе. Фитнесс – это жесткие нагрузки на основные группы мышц. Следовательно, темпы плавания (по сравнению, скажем, с аэробикой) существенно возрастают. Норматив плавания в фитнесс-комплексе составляет 50 м за 1–2 минуты. Естественно, проплыть достаточно большое расстояние за такое короткое время под силу не каждому, однако фитнесс предполагает уже некоторую подготовку (например, свободное владение стилем плавания). Нагрузка на мышцы сводится к поступательной смене стилей и постепенному наращиванию темпа плавания.

Целесообразно выполнять два заплыва за одну тренировку. Для желающих освоить фитнесс они будут составлять два заплыва по 20–30 минут. Это время предполагает безостановочное плавание в темпе, указанном выше.

Чтобы равномерно скорректировать фигуру, следует учитывать, что нагрузки на определенные группы мышц должны быть постоянными и регулярно повторяющимися.

Поскольку фитнесс предполагает жесткие нагрузки на мышцы, следует устраивать тренировки плаванием 3–4 раза в неделю. Желаемый эффект будет получен не так быстро, если плаванию будет уделяться меньше времени и нагрузки будут нерегулярными.

Итак, правильное использование трех основных стилей – брасса, кроля, баттерфляя – гармонично развивают почти все мышцы организма.

Калланетик – это комплекс особой гимнастики, которая при регулярности выполнения удаляет жировые складки на тех участках тела, где это необходимо.

Калланетик – это программа упражнений, рассчитанных примерно на час интенсивных занятий. Они сделают бедра стройными, уберут жировые складки на животе, избавят фигуру от лишнего веса. Основатель этого комплекса гимнастики Каллан Пинкней советует проводить часовые сеансы по два раза в неделю в период, когда человек только начал занятия, чтобы избавиться от лишнего веса. Как только немного веса сброшено, для занятий вполне хватит часа в неделю, чтобы сохранить достигнутое. Как только фигура приблизится к идеалу, можно посвящать калланетике по 15 минут, но уже каждый день.

Каллан утверждает, что после 10 часов упражнений можно стать на 10 лет моложе, а происходит это потому, что один час калланетики приносит организму столько же пользы, сколько 7 часов занятий классической гимнастикой или 24 часа аэробики.

Итак, калланетик помогает бороться с лишним весом. Проблема лишнего веса беспокоит врачей потому, что не только изменяет к худшему внешность человека, но и приводит к засорению организма различными шлаками, а это, в свою очередь, вызывает преждевременную старость, быстрое развитие плоскостопия, ухудшение общего самочувствия. В итоге возникает проблема не только в плане физического здоровья, но и нравственного.

Возникновение лишнего веса очень редко связано с тем, что в организме возникают необратимые процессы нарушения обмена веществ, еще какие-либо патологии. В основном это связано с перееданием или недостаточной подвижностью.

Еще в VI веке до нашей эры древнегреческий лирик Феогнид писал, что "сытость чрезмерная больше людей погубила, чем голод". Существует еще один афоризм, который история приписывает автору "Трактата об умеренной пище" Людовику Корнеро, дожившему до 104 лет (возраст совершенно немыслимый для Европы XVI

века). Так вот, он считал, что после 40 лет нам больше всего помогает та пища, которую мы не съели!

Если человек ведет малоподвижный образ жизни, что связано в основном с сидячей работой, необходимо утром и на ночь проделать несколько упражнений калланетика. Это, во-первых, подготовит тело к тому, что скоро ему, возможно, предстоят усиленные нагрузки, а во-вторых, самочувствие при этом улучшится.

Число движений, которые надо выполнить при занятиях калланетиком, колеблется от 30 до 100 на каждое упражнение. Именно в этом и состоит основной принцип гимнастики. Движения выполняются не резко и без каких-либо дополнительных рывков. Сигналом к прекращению гимнастики служит легкое болезненное состояние в мышцах.

Упражнения в комплексе расположены по принципу возрастающей трудности. Необязательно выполнять весь комплекс, можно остановиться на тех моментах, которые особенно заинтересовали.

Напомним, что только систематическое выполнение упражнений может привести к достижению цели. Кроме того, не стоит торопиться усложнять или выполнять больше движений, чем предусмотрено в гимнастике, так как впоследствии велик риск того, что связки будут сорваны. Перед основными упражнениями неплохо провести ряд разогревающих движений, которые помогут быстрее войти в норму.

И напоследок еще одно предупреждение: многие люди, начав заниматься калланетиком, не худеют в течение почти двух недель, поскольку их не очень хорошая физическая форма не позволяет им двигаться с нужной энергией. Не надо отчаиваться. Результат усилий все равно появится.

В дополнение ко всему сказанному выше еще несколько советов:

- Человек должен делать то, что может, не принуждая тело к тому, к чему оно еще не готово. В начале занятий нужно почаще отдыхать, а если появится боль в мышцах, не стоит перенапрягаться.
- Желательно выполнять упражнения перед зеркалом. В этом случае можно наблюдать за собой и лучше фиксировать движения.
- Дыхание должно быть таким, какое оно все время. Нельзя его задерживать, иначе организм не получит того количества кислорода, на которое рассчитывает.
- Движения желательно выполнять в тишине, в противном случае может сбиться темп.

Рекомендации специалиста. Заниматься калланетиком можно далеко не всем. К сожалению, существует множество ограничений, которые приписывают щадящий темп, а то и вовсе запрещают выполнение некоторых сложных движений. Но это не означает, что гимнастикой нельзя заниматься вовсе. Просто необходимо делать более простые движения, напоминающие калланетик, но в упрощенной форме.

К занятиям калланетиком приступить можно лишь после консультации врача.

3. Развитие атлетических и двигательных качеств – основная задача фитнесс-спорта

Как известно, в основе фитнесса и физического здоровья лежит здоровый образ жизни, развитие атлетических и двигательных качеств. Таких качеств, которые и дают наиболее полное определение фитнесса, при разумном их сочетании, несколько. Это общая аэробная, скоростная, силовая и скоростно-силовая выносливость, гибкость, быстрота, динамическая мышечная сила, ловкость (координационные способности), композиция (состав) тела.

Раскроем эти понятия.

Общая аэробная выносливость – это способность длительно выполнять работу средней мощности и противостоять утомлению. Развитие этого качества дает гарантию, что движение может выполняться длительное время с одновременным быстрым восстановлением после нагрузки. Аэробная система человека использует кислород для

превращения углеводов в источник энергии. При длительных занятиях в этот процесс включаются также жиры и, частично, белки, что делает аэробную тренировку почти идеальной для потери жира.

Силовая выносливость – это способность противостоять утомлению в субмаксимальных по скорости нагрузках.

Скоростная выносливость – это способность противостоять утомлению при достаточно длительных нагрузках силового характера. Силовая выносливость имеет важное значение при любом виде активных занятий фитнессом.

Скоростно-силовая выносливость – это способность к выполнению достаточно длительных по времени упражнений силового характера с максимальной скоростью.

Гибкость – это способность человека выполнять движения с большой амплитудой за счет эластичности мышц, сухожилий и связок. Повышенная гибкость снижает риск травмы во время выполнения упражнений.

Быстрота – это способность максимально быстро чередовать сокращение мышц и их расслабление.

Динамическая мышечная сила – это способность к максимально быстрому (взрывному) проявлению усилий с большим отягощением или собственным весом тела. При этом происходит кратковременный выброс энергии, не требующий кислорода как такового. Рост мышечной силы часто сопровождается увеличением объема и плотности мышц – "строительством" мышц. Помимо эстетического значения, увеличенные мускулы менее подвержены повреждениям и способствуют контролю веса, так как мышечная ткань требует калорий больше, чем жировая, даже во время отдыха.

Ловкость – это способность выполнять координационно-сложные двигательные действия.

Композиция (состав) тела – это соотношение жировой, костной и мышечной тканей тела. Это соотношение показывает состояние здоровья и физической подготовки в зависимости от веса и возраста человека. Избыточное содержание жировой ткани повышает риск развития болезней сердца, диабета, повышения артериального давления.

Развивая эти качества с помощью фитнесса, человек достигает прекрасного физического состояния, внутренней гармонии и красоты.

Заключение

Занятия спортом полезны всем и всегда. Как правило, к ним обращаются, чтобы скорректировать фигуру, развить определенные группы мышц, а также для того, чтобы улучшить самочувствие в целом. Спорт развивает не только тело, но и дух. Физическая культура – одно из важнейших составляющих гармонического развития личности. Спорт дает очень многое, нужно только научиться брать у него энергию, ловкость, пластику, красоту, которые дают уверенность в себе.

Спорт – далеко не удел одних профессионалов. Ведь заботиться о своем здоровье должны люди разных профессий и возрастов. Фитнесс – наиболее эффективный и доставляющий удовольствие способ физического и нравственного совершенствования личности. В настоящее время многие болезни обусловлены неправильным питанием, высоким ритмом жизни и, как следствие, повышенной нервозностью. Занятия спортом в любых его проявлениях помогут нейтрализовать все эти отрицательные воздействия на человеческий организм.

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ПРИКЛАДНОЙ ФИЗИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ

Ю.А. Суворов, В.А. Платонова

Принцип органической связи физического воспитания с практикой трудовой деятельности наиболее конкретно воплощаются в профессионально-прикладной физической подготовке (ППФП). Хотя этот принцип распространяется не всю социальную систему физического воспитания, именно в профессионально-прикладной физической подготовке он находит свое специфическое выражение. В качестве своеобразной разновидности физического воспитания профессиональная физическая подготовка представляет собой педагогически направленный процесс обеспечения специализированной физического подготовленности к избранной профессиональной деятельности. Иначе говоря, это в своей основе процесс обучения, обогащающий индивидуальный фонд профессионально полезных двигательных умений и навыков, воспитания физических и непосредственно связанных с ними способностей, от которых прямо или косвенно зависит профессиональная дееспособность.

Необходимость профессионально-прикладной физической подготовки

Известно, что результативность многих видов профессионального труда существенно зависит, кроме прочего, от специальной физической подготовленности, приобретаемой предварительно путем систематических занятий физическими упражнениями, адекватными в определенном отношении требованиям, предъявляемым к функциональным возможностям организма профессиональной деятельностью и ее условиями. Эта зависимость получает научное объяснение в свете углубляющихся представлений о закономерностях взаимодействия различных сторон физического и общего развития индивида в процессе жизнедеятельности (в частности, о закономерностях взаимовлияния адаптационных эффектов в ходе хронической адаптации к тем или иным видам деятельности, переноса тренированности, взаимодействия двигательных умений и навыков, приобретаемых и совершенствуемых в процессе тренировки и освоения профессии). Опыт практического использования этих закономерностей и привел в свое время к становлению особой разновидности физического воспитания – ППФП.

Начало ее формирования в качестве профилированного направления и вида физического воспитания применительно к нуждам социалистического производства у нас в стране относится к 30-м годам. Значительную в этом сыграло постановление Президиума ЦИК СССР от 1 апреля 1930 г., где предусматривались серьезные государственные и социальные меры по внедрению физической культуры в систему рационализации труда и подготовки профессиональных кадров не только в утилитарных целях, но и в целях содействия полноценному развитию и укреплению здоровья трудящихся.

С накоплением положительного практического опыта и научно-исследовательских данных в соответствующих сферах сложилась целая профилированная отрасль физической культуры – профессионально-прикладная физическая культура, а педагогически направленный процесс использования ее факторов занял важное место в общей системе образования-воспитания подрастающего поколения и профессиональных кадров (в виде ППФП). В настоящее время ППФП в нашей стране осуществляется прежде всего в качестве одного из разделов обязательного курса физического воспитания в профессионально-технических училищах, средних специальных и высших учебных заведениях, а также в системе научной организации труда в период основной, профессиональной деятельности трудящихся, когда это необходимо по характеру и условиям труда.

Необходимость дальнейшего совершенствования и внедрения ППФП в систему образования и сферу профессионального труда определяется главным образом следующими причинами и обстоятельствами:

1) время, затрачиваемое на освоение современных практических профессий, и

достижение профессионального мастерства в них продолжают зависеть от уровня функциональных возможностей организма, имеющих природную основу, от степени развития физических способностей индивида, разнообразия и совершенства приобретенных им двигательных умений и навыков. Не случайно, например, выпускники ПТУ, прошедшие основательный курс ППФП, зачастую получают более высокий профессионально-квалификационный разряд по специальности, чем учащиеся, не прошедшие по разным причинам такой подготовки; последние, как правило, и медленнее адаптируется к условиям профессиональной деятельности на производстве (Т.Ф. Витенас, В.В. Становов и др.); ППФП в этом отношении служит одним из факторов сокращения сроков овладения профессий и одной из гарантий в качестве ее освоения;

2) производительность достаточно многих видов профессионального труда, несмотря на прогрессирующее убывание доли грубых мышечных усилий в современном материальном производстве, прямо или косвенно продолжает быть обусловленной физической дееспособностью исполнителей трудовых операций, причем не только в сфере преимущественно физического труда, но и в ряде видов трудовой деятельности смешанного (интеллектуально-двигательного) характера, как у начальников машинных устройств, монтажников, строителей и т.д.; в целом же нормальное физическое состояние, без которого не мыслится здоровье и эффективное функционирование, остается важнейшей предпосылкой устойчивой высокой плодотворности любого профессионального труда;

3) сохраняется проблема предупреждения вероятных негативных влияний определенных видов профессионального труда и его условий на физическое состояние трудящихся; хотя эта проблема решается многими средствами оптимизации содержания и условий труда, в том числе социальными, научно-техническими и гигиеническими, важную роль среди них призваны играть факторы профессионально прикладной физической культуры, включая ППФП;

4) перспективные тенденции общесоциального и научно-технического прогресса не освобождают человека от необходимости постоянно совершенствовать свои деятельностные способности, а их развитие в силу естественных причин неотделимо от физического совершенствования индивида.

Требования к физической подготовленности трудящихся в различных сферах современного профессионального труда и тенденции их изменения

В различных сферах профессионального труда в настоящее время насчитывается несколько тысяч профессий, а специальностей – десятки тысяч. Основные их отличия определяются особенностями предмета, технологии и внешних условий конкретного труда и выражаются в специфике трудовой деятельности, входящих в нее операций, действий (в том числе сенсорных и интеллектуальных – по восприятию, переработке информации, принятию решений, а также двигательных – по практическому воздействию на предмет труда). Всем этим обусловлены объективно неодинаковые требования к функциональным возможностям, физическим и другим качествам людей, профессионально занимающихся тем или иным видом труда.

Лишь сравнительно немногие из современных профессий требуют предельной или близкой к ней мобилизации физических способностей в процессе самой трудовой деятельности (это главным образом профессии, осложненные экстремальными условиями деятельности – испытатели летной и иной транспортно-скоростной техники, профессиональные военнослужащие, оперативные работники следственных органов, водолазы и т.д.). В большинстве же видов профессионального труда, даже физического, требования к физическим возможностям работающих нормированы далеко не на предельном уровне (по обобщенным данным М.И. Виноградова, мощность работы при выполнении большинства трудовых двигательных действий в сфере физического труда, как правило, не превышает 30 % от индивидуально максимальной). Тем не менее, это по указанным уже причинам не исключает целесообразности специализированной физической подготовки в

процессе профессионального образования, а во многих профессиях – и в годы основной трудовой деятельности.

Некоторое представление о требованиях, предъявляемых рядом распространенных профессий к физическим и непосредственно связанным с ними качествам человека, двигательным способностям и навыкам, дают примеры, приведенные в табл. 1.

Таблица 1

Примеры, дающие представление о характере требований, предъявляемых некоторыми из распространенных видов профессионального труда к физическим и непосредственно связанным с ними качествам человека, его двигательным способностям и навыкам

Виды (разновидности) профессионально-трудовой деятельности	Профессионально важные физические и непосредственно связанные с ними качества (способности), от степени развития которых существенно зависит эффективность или безопасность профессиональной деятельности: двигательные навыки, сопряженные с данной деятельностью
Труд по добыче полезных ископаемых (шахтерских и аналогичный), преимущественно физический	Силовые и другие двигательные способности; резистентность функциональных систем организма по отношению к воздействию неблагоприятных средовых условий (высокой и низкой температур, высокой влажности воздуха и газовых примесей в нем и др.); разнообразные двигательные навыки (в частности, навыки перемещения в органическом пространстве, преодоления предметных препятствий, поднимания и переноски тяжестей); психическая устойчивость, базирующаяся, кроме прочего, на физической кондиции
Разновидности сельскохозяйственного и лесохозяйственного труда, включающие в большом объеме двигательную активность	Комплексная выносливость, проявляемая в динамических и статических режимах продолжительного функционирования различных мышечных групп; способность ориентироваться на местности и рационально распределять затраты энергии во времени; разнообразные двигательные навыки, в том числе навыки, способствующие умелому оперированию различными орудиями труда; закаленность организма по отношению к неблагоприятным метеорологическим воздействиям
Геологоразведочные, геодезические, метеорологические, гидрологические и аналогичные работы; экспедиционные работы, выполняемые в естественных условиях	Комплексная выносливость; подготовленность к неординарным проявлениям координационных и других двигательных способностей; способность ориентироваться на сложнопересеченной местности и в других необычных условиях, рационально распределять затраты энергии в процессе продолжительной нерегламентированной стандартно двигательной деятельности; циклические локомоторные и многие другие двигательные навыки, способствующие выполнению профессиональных задач и нужные в повседневной экспедиционной жизни (навыки в ходьбе, в передвижении на лыжах, велосипеде, лодке, в конной езде, управлении мотоциклом, в преодолении предметных препятствий и т.д.); закаленность организма по отношению к резко переменному воздействию метеорологических, климатогеографических и других средовых факторов
Разновидности двигательно-активного строительного труда	Выносливость, проявляемая преимущественно в динамических режимах мышечных напряжений; координационные и другие двигательные способности; разнообразные двигательные навыки; закаленность организма по отношению к воздействию меняющихся условий внешней среды; в работе монтажников-высотников и строительных работах, выполняемых в аналогичных условиях, способность сохранять ориентировку и равновесие тела на узкой и неустойчивой опоре, в необычных положениях; устойчивость функции сенсорного контроля, самообладание, базирующее, кроме прочего, на физической кондиции
Разновидности станочного труда в металлообрабатывающей и других отраслях промышленности (слесарные, токарные, фрезерные, швейные и другие работы)	Неординарно развитая ручная ловкость, способность у мгновенным двигательным реакциям; общая, региональная и локальная выносливость (проявляемая при многократном воспроизведении двигательных действий, в которых участвуют преимущественно некоторые из звеньев мышечного аппарата – мышцы пояса верхних конечностей и мышцы, фиксирующие позу); устойчивость функций зрительного и тактильного контроля; навыки точно отлаженных движений руками
Разновидности конвейерного труда, включающие двигательные действия, преимущественно стандартные и относительно узко ограниченные по составу	Способность своевременно и точно выполнять локальные и региональные движения (с участием мышц преимущественно верхних конечностей) в пределах заданных кинематических и динамических параметров; устойчивость функций сенсорного контроля; навыки аналитически выделенных двигательных действий и "микродвижений" (преимущественно кистью), доведенные до высокой степени стереотипности; локальная, региональная и общая выносливость

Операторские работы на многопозиционных пультах дистанционного управления энергетическими, механическими и другими системами	Способность тонко дифференцировать большой объем сенсорной информации; способность к экстренной двигательной реакции с выбором, сенсорная выносливость; мышечно-статическая выносливость (проявляющаяся преимущественно при длительной фиксации рабочей позы); эмоциональная устойчивость, базирующаяся, кроме прочего, на общей физической работоспособности
Разновидности труда плавсостава водного флота, включающие в значительном объеме двигательную активность	Разносторонняя физическая подготовленность к неординарным проявлениям силовых, скоростных и других двигательных способностей, особенно в экстремальных ситуациях; устойчивость функций вестибулярного аппарата к укачиванию; общая резистентность организма к воздействию неблагоприятных погодных и других внешнесредовых факторов; разнообразные двигательные навыки, в частности навыки ныряния, спасательного плавания, гребли, управления парусными плавсредствами; находчивость, решительность, отважность, базирующиеся, кроме прочего, на отличной физической кондиции

Уже из этих примеров видно, что многие из существующих видов профессионального труда предъявляют как в чем-то общие, так и специфические требования. Для достижения высокой результативности в указанных и аналогичных видах труда нужна специально ориентированная физическая подготовка труда и его условий, хотя и различная в различных сферах общественного производства и в различных профессиях. Пока в целом ряде отраслей промышленного и сельскохозяйственного производства сохраняется физический труд, частично механизированный. Вместе с тем довольно распространенными стали профессии, эффективность трудовой деятельности в которых во многом зависит от разнообразия и тонкой отлаженности двигательных навыков в ручных операциях (наладчики сложных приборов, аппаратуры, автоматических производственных линий), а также профессии, требующие специфической психофизической устойчивости по отношению к информационным нагрузкам при повышенной ответственности за результаты деятельности (операторы на многопозиционных пультах современных мощных электростанций, в том числе АЭС, энергетических и транспортных систем, производственных комплексов и т.д.). В числе новых профессий появляются и такие, где к всесторонней физической подготовленности специалиста предъявляются небывало высокие требования – космонавты, исследователи-подводники мирового океана и т.п.

Все сказанное подводит к пониманию актуальных и перспективных задач, подлежащих реализации в профессионально-прикладной физической подготовке овладевающих профессий и работающих в той или иной сфере профессиональной деятельности.

Задачи, решаемые профессионально-прикладной физической подготовкой

Суть основных задач, решаемых в процессе ППФП, заключается в том, чтобы:

1) пополнить и усовершенствовать индивидуальный фонд двигательных умений, навыков и физкультурно-образовательных знаний, способствующих освоению избранной профессиональной деятельности, полезных в ней и нужных вместе с тем в процессе ППФП в качестве ее средств;

2) интенсифицировать развитие профессионально важных физических и непосредственно связанных с ними способностей[1], обеспечить устойчивость повышенного на этой основе уровня дееспособности;

3) повысить степень резистентности организма по отношению к неблагоприятным воздействиям средовых условий, в которых протекает трудовая деятельность[2], содействовать

[1] Так называемыми профессионально важными способностями или качествами индивида правомерно считать те, от которых существенно зависит не только результативность (эффективность) профессиональной деятельности, но и возможности ее совершенствования, а также адекватность поведения при вероятных в ней экстремальных ситуациях, например аварийных.

[2] Эта задача приобретает особое значение, естественно, тогда, когда средовые условия профессиональной деятельности резко отличаются от комфортных (чреваты перегреванием или переохлаждением тела, вибрационными или шумовыми перегрузками, недостатком кислорода во вдыхаемом воздухе и т.д.).

увеличению его адаптационных возможностей, сохранению и упрочнению здоровья;

4) способствовать успешному выполнению общих задач, реализуемых в системе профессиональной подготовки кадров, воспитанию нравственных, духовных, волевых и других качеств, характеризующих целеустремленных, высокоактивных членов общества, создающих его материальные и духовные ценности.

Эти задачи в каждом отдельном случае нужно конкретизировать применительно к специфике профессии и особенностям контингента занимающихся. Ясно также, что ППФП является частью социальной системы воспитания в целом, где задачи по подготовке к трудовой деятельности решаются не эпизодически, а перманентно. Первостепенную роль в их реализации, о чем уже неоднократно шла речь, играет полноценная специализированная ППФП. Специализация ее необходима постольку, поскольку к тому обязывает специфика профессиональной деятельности и ее условий, но и в случае резко выраженной специфики не следует забывать о главенствующем значении принципа всемерного содействия всестороннему гармоническому развитию человека.

Проблема нормативных критериев ППФП пока решена лишь частично и главным образом в первом приближении, что объясняется как множественностью существующих профессий и их динамичным обновлением, так и недостаточно массированным развертыванием соответствующих исследований, хотя некоторые ориентировочные нормативы уже включены в действующие официальные программы ППФП.

Особенности состава средств профессионально-прикладной физической подготовки

В качестве основных средств ППФП используют довольно разнообразные формы физических упражнений из числа тех, которые сложились в базовой физической культуре и спорте, а также упражнения, преобразованные и специально конструируемые применительно к особенностям конкретной профессиональной деятельности (как специально-подготовительные).

Было бы ошибкой считать, что адекватными средствами могут служить только упражнения, аналогичные по форме профессионально трудовым двигательным действиям. Сводить лишь к ним средства ППФП, как это делалось в свое время в попытках приблизить физическую культуру к трудовой практике путем простой имитации в занятиях физическими упражнениями отдельных трудовых действий, например, слесаря, молотобойца, землекопа и т.д., – значит искажать самую ее суть. Особенно малопригодным такой подход стал в современных условиях, когда для многих видов трудовой деятельности характерны микродвижения, локальные и региональные двигательные действия, сами по себе ни в коей мере не достаточные для оптимального развития двигательных способностей, причем и режим выполнения их зачастую все больше приобретает черты, обусловливающие производственную гиподинамию со всеми ее опасностями для нормального физического состояния организма.

Значительная часть упражнений, используемых в качестве средств ППФП, представляет собой общеприкладные упражнения. Таковыми правомерно считать те упражнения, посредством которых вырабатывают двигательные умения и навыки, находящие применение в обычных условиях профессиональной деятельности (часто при выполнении действий вспомогательного характера) или в экстремальных условиях, вероятных в ней. Естественно, что особое место непосредственно прикладные упражнения занимают в ППФП тогда, когда она строится применительно к профессиональной деятельности, включающей в большом объеме двигательную активность в форме основных, необходимых в обыденной жизни двигательных действий (ходьбу и другие циклические действия по преодолению пространства, поднимание и переноску грузов и т.д.), когда эффективность профессиональной деятельности прямо зависит от разнообразия и отлаженности двигательных навыков (как, например, в работе монтажников-высотников, выполняющих немеханизированные операции), а также когда для адекватных действий в

экстремальных ситуациях профессиональной деятельности нужны специализированные сложные двигательные навыки (навыки плавания, ныряния и спасения утопающих у представителей флотских профессий, навыки единоборств у оперативных работников МВД и военнослужащих и т.д.). Состав средств ППФП в таких случаях, понятно, наиболее специфичен.

Менее специфичны те средства ППФП, которые используются преимущественно для воспитания физических качеств и производных от них способностей, так или иначе влияющих на эффективность профессиональной деятельности и обусловливающих ее воздействие на человека. Ведь при осуществлении задач по их воспитанию нужно руководствоваться закономерностями не только прямого, но и косвенного переноса тренировочного эффекта упражнений, используя и общий (неспецифический) эффект адаптации к различным видам мышечной деятельности и средовым факторам.

Так, для воспитания двигательно-координационных способностей в процессе ППФП используют широкий круг разнообразных по форме упражнений; для воспитания общей выносливости – аэробный бег и другие упражнения циклического характера; для повышения уровня работоспособности – упражнения, в процессе выполнения которых существенно возрастает температура тела (многократный повторный бег большой и субмаксимальной физиологической мощности и т.п.). ППФП в таких случаях практически сливается с общей физической подготовкой, специализированной в какой-то мере в аспекте профессионального профиля, или спортивной тренировкой в соответственно избранном виде спорта.

Стремление профилировать физическую подготовку применительно к требованиям профессии выразилось, кроме прочего, в создании особой разновидности гимнастики – профессионально-прикладной гимнастики и культивировании профессионально-прикладных видов спорта. Как уже ясно, типичные для них упражнения и методика их применения характеризуются, с одной стороны, моделированием форм и особенно существенных моментов координации движений, входящих в профессиональную деятельность, а с другой – более направленными и в конечном счете более высокими, чем в ней, требованиями к двигательным и связанным с ними способностям.

В профессионально-прикладных видах спорта ярко выражено целостно-акцентированное воздействие на развитие двигательных и тесно сопряженных с ними способностей, имеющих существенное значение для совершенствования в профессиональной деятельности. Соответственно ориентированное спортивное совершенствование может оказывать прямое положительное влияние на профессиональную деятельность, при условии, конечно, если предмет спортивной специализации имеет значительную общность с профессиональной деятельностью как по операционному составу действий, так по характеру проявляемых способностей. Именно это является определяющим при выборе профессионально-прикладных видов спорта представителями той или иной профессии. Так, для профессиональных водителей автотранспорта собственно-прикладными являются автомобильный, мотоциклетный и аналогичные виды спорта, для рулевых водного транспорта – водно-моторный и парусный спорт, для летчиков – планерный, самолетный, вертолетный, парашютный спорт, для геологов-разведчиков, а также для всех избравших иные профессии, требующие развитой способности точно ориентироваться на местности, – спортивный туризм и соответствующие разновидности спортивного ориентирования, для военнослужащих и оперативных работников органов МВД – ряд прикладных спортивных многоборий и единоборств, и т.д.

Придавая первостепенное значение собственно-прикладным упражнениям как факторам ППФП, не следует, однако, забывать, что ими далеко исчерпывается вся совокупность действенных средств физической подготовки к избранной профессиональной деятельности. В зависимости от конкретно складывающейся индивидуальной системы занятий физическими упражнениями и особенностей избранной профессии существенную роль в реализации задач, преследуемых в процессе ППФП, могут играть и средства общей физической подготовки.

В целом вероятность отрицательного переноса сравнительно невелика, во всяком случае, значительно меньше (при том, что уровень двигательной активности в большинстве современных профессий невысок), чем вероятность положительного интегративного влияния на дееспособность систематически используемых распространенных средств общей физической подготовки. Целесообразно, несмотря на это, для усиления прикладной направленности отдавать предпочтение тем средствам, которые при прочих равных условиях с большим положительным эффектом содействуют увеличению функциональных возможностей организма, лимитирующих результативность профессиональной деятельности и сопротивляемость по отношению к неблагоприятным воздействиям, вероятным в конкретных условиях труда.

В полном объеме совокупность адекватных средств ППФП не ограничивается, конечно, лишь физическими упражнениями. В комплексе с ними для реализации преследуемых в ней задач используют естественные средовые факторы закаливания, а когда это необходимо – и специальные гигиенические и другие средства повышения уровня адаптационных возможностей организма и сопротивляемости неблагоприятным воздействиям специфических условий профессиональной деятельности, включая, в частности, тренировку в термокамерах и барокамерах, искусственное ультрафиолетовое облучение и аэроионизацию, специализированное питание. Само собой разумеется, в процессе ППФП должны находить применение и соответствующие средства интеллектуального образования, нравственного воспитания и специализированной психической подготовки, без которых не мыслится всесторонняя профессиональная подготовка.

Основные черты методики и формы построения занятий по профессионально-прикладной физической подготовке

Методика ППФП в главном базируется на последовательном воплощении общепедагогических принципов и основополагающих принципов методики физического воспитания, которые конкретизируются применительно к особенностям ее содержания и построения в реальных условиях профессионального образования и жизнедеятельности.

Важнейшее значение для рационального построения ППФП в целом имеет, как уже подчеркивалось, обеспечение органической взаимосвязи, единства общей и специальной физической подготовки. Это означает, прежде всего, что при построении ППФП необходимо опираться на предпосылки, создаваемые предшествующей и сопутствующей общей физической подготовкой – гармоничное развитие основных жизненно важных физических качеств, формирование богатого фонда разнообразных двигательных умений и навыков. Только с опорой на эти фундаментальные предпосылки ППФП может осуществиться с наибольшей эффективностью, без излишних затрат времени и энергии. От того, какой была общая физическая подготовка будущего специалиста во время прохождения базового курса физического воспитания (в общеобразовательной школе, других учебных заведениях), и от того, как она проводится в дальнейшем (в те или иные периоды многолетней профессионально-трудовой деятельности), во многом зависит и содержание ППФП, и ряд конкретных черт ее рационального построения. В частности, от этого зависит состав используемых средств ППФП, так как входящие в нее виды физических упражнений включают элементы и варианты ранее выработанных форм движений и нередко аналогичны по координационной основе двигательным действиям, осваиваемым в базовом курсе физического воспитания в аспекте общей физической подготовки (ряд циклических локомоторных упражнений, упражнения на поддержание равновесия тела в затрудняющих условиях, оперирование с различного рода предметами, поднимание и переноску тяжестей и т.д.).

Воплощение принципа единства общей и профессионально-прикладной физической подготовки предполагает, вместе с тем, определенное профилирование общей физической подготовки применительно к особенностям профессии как в период овладения ею, так и в годы последующей профессионально-трудовой деятельности. В зависимости от ее

специфики в этой связи целесообразно:

- усиливать те из компонентов общей физической подготовки, которые более других содействуют развитию профессионально важных физических и связанных с ними способностей (по механизму положительного переноса тренированности), соответственно перераспределяя время и усилия, затрачиваемые в различных ее разделах;

- в период становления профессиональных двигательных навыков избегать в процессе общей физической подготовки тех упражнений, которые могут негативно повлиять на формирование данных навыков; для этого надо, конечно, отчетливо представлять закономерности положительного и отрицательного переноса навыков, чтобы использовать эффект положительного переноса и не вызвать отрицательного;

- включить в общую физическую подготовку в достаточном объеме тренирующие нагрузки, противодействующие неблагоприятному влиянию на здоровье и дееспособность профессиональной гиподинамии (особенно когда профессиональная деятельность отличается крайне низким уровнем двигательной активности), а также избирательно направленные комплексы физических упражнений для профилактики и коррекции отдельных отклонений в физическом состоянии и развитии организма, вероятных при хроническом воздействии неблагоприятных факторов и условий профессиональной деятельности. Речь здесь идет, в частности, о направленном и соответственно нормированном по нагрузке использовании упражнений, избирательно стимулирующих развитие тех жизненно важных физических качеств индивида, которые практически не проявляются либо мало проявляются в профессионально-трудовой деятельности, а также упражнений, способствующих увеличению резистентности организма по отношению к негативному воздействию нарушений осанки, возникающих в силу особенностей рабочих поз, и т.д.

Одна из основных проблем методики ППФП вытекает из необходимости обеспечить адекватное и систематическое моделирование требований, предъявляемых профессиональной деятельностью к функциональным возможностям организма, с постепенным превышением уровня этих требований. Здесь есть свое противоречие. Ясно, что вполне точно и полно воспроизвести эти требования можно лишь путем выполнения трудовых действий в режиме и условиях, характерных для профессионального труда, но если сам по себе он предъявляет сравнительно невысокие по интенсивности и узкие требования к физической дееспособности (что, как уже отмечалось, характерно для многих видов современного профессионального труда), то точнее моделирование их в процессе ППФП не позволит обеспечить необходимую действенность модельных упражнений как факторов увеличения функциональных возможностей.

Принципиально модельное воспроизведение в процессе ППФП тех или иных требований профессиональной деятельности имеет тем больше значение, чем выше уровень мобилизации двигательных и других возможностей организма, необходимых для ее результативного осуществления. Если эти требования весьма высоки (как, например, в экстремальных условиях профессиональной деятельности военнослужащих, пожарных, водолазов, испытателей авиационной техники), то первоначально их приходится моделировать с ограничениями, а затем постепенно увеличивать нагрузки в модельно-тренировочных упражнениях, вплоть до превышения уровня аналогичных профессиональных нагрузок, чтобы создать своего рода запас прочности по отношению к ним. В таких случаях наиболее эффективным средством увеличения функциональных резервов организма, мобилизуемых в экстремальных условиях профессиональной деятельности, могут служить занятия соответствующим профессионально-прикладным видом спорта, организованные в форме систематической тренировки и участия в состязаниях. Избирательность же достигается преимущественно средствами профессионально-прикладной гимнастики, в том числе упражнениями на специализированных тренажерах (например, на тренажерах типа центрифуг и лопингов в ППФП летчиков, монтажников-высотников и работников других специальностей, предъявляющих высокие требования к функциям вестибулярного аппарата).

Нередко, особенно в рамках обязательного курса физического воспитания в специальных учебных заведениях, урочные занятия, включающие материал ППФП, являются комбинированными, и профессионально-прикладные упражнения в них выполняются наряду с упражнениями, используемыми в качестве средств общей физической подготовки, что, кроме прочего, обусловлено дефицитом учебного времени. В таких случаях рациональная компоновка различных слагаемых занятия определяются по правилам построения комплексного урока. При большой трудоемкости решаемых задач по формированию сложных профессионально-прикладных двигательных навыков или избирательно массированному воздействию на развитие профессионально важных физических способностей предпочтительно не только отдельные занятия, но и серии их строить как однопредметные – сконцентрированные в основной части преимущественно на реализации одной из таких задач. Соотношение однопредметных и комбинированных занятий по курсу физического воспитания, включающему материал ППФП, зависит во многом от общего бюджета времени, выделяемого на курс в целом, и сложности решаемых задач. Чем больше времени и чем сложнее задачи, тем чаще следует практиковать однопредметные занятия; если же бюджет времени мал, целесообразно при одинаковых прочих условиях большую часть занятий делать комбинированными.

В качестве одной из эффективных форм организации и интенсификации занятий по ППФП практикуют соревнования в профессионально-прикладных упражнениях. Соревновательные формы занятий наиболее широко представлены, естественно, в случае углубленной специализации в избранном профессионально-прикладном виде спорта. Система занятий при этом приобретает характер специализированной спортивной тренировки и регулярного участия в состязаниях, что выдвигает особую проблему рационального сбалансирования спортивной, профессионально-образовательной и трудовой деятельности. Для спортсменов, не переходящих в сферу спорта высших достижений, приоритетными должны быть, конечно, не собственно спортивные интересы.

Немаловажную роль в осуществлении ППФП могут играть и не сводимые к спортивным самодеятельные физкультурные занятия, включающие профессионально-прикладные упражнения наряду с другими средствами физического самовоспитания в режиме повседневного быта и удлиненного активного отдыха (в частности, в форме ежедневной индивидуальной зарядки, физкультурно-кондиционной тренировки, туристических походов). Понятно, что фактический вклад таких занятий в ППФП особенно зависит от степени приобщенности к физической культуре, понимания сути ППФП и методической подготовленности к самостоятельному использованию ее средств и методов. Для реализации некоторых задач, преследуемых в ППФП, могут быть использованы, кроме указанных, и малые формы занятий, практикуемые в рамках производственной физической культуры. Хотя возможности их в этом отношении сравнительно узки, не следует пренебрегать ими, в частности при решении задач, предусматривающих выработку умения самостоятельно целесообразно регулировать оперативную работоспособность в процессе трудовой деятельности, и задач по предупреждению регресса достигнутой в результате ППФП специфической тренированности.

Таким образом, большинство принятых в системе физического воспитания и самовоспитания форм занятий может быть использовано в той или иной мере в целях ППФП. Вместе с тем содержание их не определяется только требованиями профессиональной деятельности и не замыкается на ней. ППФП непременно нужно рассматривать в единстве с другими слагаемыми целостной системы воспитания и в зависимости от их характера в индивидуально-конкретном выражении находить наиболее оправданное на том или ином этапе соотношение различных форм занятий, позволяющих реализовать личностно и социально значимые цели.

В настоящее время профессионально-прикладная физическая подготовка студентов к высокопроизводительному труду в различных сферах народного хозяйства осуществляется в вузах страны по следующим основным направлениям:

- овладение прикладными умениями и навыками, являющимися элементами отдельных видов спорта;
- акцентированное воспитание отдельных физических и специальных качеств, особо необходимых для высокопроизводительного труда в определенной профессии;
- приобретение прикладных знаний (знаний и умений применения средств физической культуры и спорта в режиме труда и отдыха с учетом меняющихся условий труда, быта, возрастных особенностей и др.).

Первое из направлений связано с проблемой обучения движениям, второе – с воспитанием физических (двигательных) и специальных качеств, третье – с приобретением прикладных знаний по использованию средств физической культуры в режиме труда и отдыха, а также с проблемой подготовки общественных физкультурных кадров для производства. Указанные направления имеют достаточно глубокое научно-методическое обоснование в теории и методике физического воспитания и изложены в специальной литературе. Этим определяется и структура изложения материала в статье: она основана на положениях теории и методики физического воспитания применительно к задачам ППФП вообще и студентов высших учебных заведений в частности.

При разработке ППФП студентов конкретной профессии общие положения ППФП, выявленные для группы схожих профессий путем проведения социологических исследований, должны дополняться более углубленными психофизиологическими исследованиями на рабочих местах с применением методик, используемых в физиологии, психологии, гигиене труда и спортивной тренировке. Такие исследования должны носить переменный характер, обеспечивающий накопление научного материала с учетом тех постоянных изменений, которые происходят во всех отраслях народного хозяйства под влиянием научно-технической революции.

Следует отметить, что более широкое применение дисперсионного, корреляционного и регрессивного методов для объективной оценки существенности значения различных компонентов в ППФП намного повысит научность подбора средств и методов для ее реализации в системе физического воспитания студентов. В идеале необходимо построение многофакторных статистических моделей ППФП специалиста будущего с определением наиболее существенных факторов, влияющих на его профессиональную работоспособность, а также форм связи и степени взаимозависимости различных параметров, включенных в модель. Необходимость в перспективе решения этой сложной проблемы для каждой профессии подчеркивается временным разрывом между периодом изучения существующих условий труда специалистов и реализации ППФП студентов в вузе, с одной стороны, и условиями и характером труда будущих специалистов в течение последующих 30–35 лет – с другой. Естественно, что эта проблема тесно связана с проблемой определения профессиограммы специалиста будущего, над которой работают философы, социологи и психологи труда, специалисты по организации производства и др. Результаты этих исследований должны быть также использованы при построении модели ППФП специалистов.

Педагогические основы профессионально-прикладной физической подготовки студентов

Организация ППФП студентов в процессе их физического воспитания, особенно на учебных занятиях, связана с рядом объективных трудностей, главными из которых являются отсутствие или недостаток надлежащей базы для проведения занятий по данному разделу физического воспитания, неподготовленность преподавателей кафедры физического воспитания для проведения отдельных разделов ППФП студентов, влияние климатических и погодных условий на возможность проведения специально организованных занятий по ППФП, а также недостаточная физическая подготовленность в вуз, затрудняющая реализацию некоторой части ППФП в учебное время. Последнее положение является одним из существенных, так как основой физического воспитания студентов (и, в частности,

ППФП) является всестороння физическая подготовка, которая определена программой и зачетными нормативами по этому разделу физического воспитания. Поэтому любые колебания уровня физической подготовленности абитуриентов, погодных условий и др. требуют увеличения учебных часов на общую физическую подготовку, вынужденного сокращения других разделов программы физического воспитания, а следовательно, гибкого планирования и использования различных форм ППФП в системе физического воспитания студентов.

В настоящее время определилось несколько форм ППФП в системе физического воспитания, которые могут быть сгруппированы по следующему принципу: учебные занятия (обязательные и факультативные), самодеятельные занятия, физические упражнения в режиме дня, массовые оздоровительные, физкультурные и спортивные мероприятия. Каждая из этих групп имеет одну или несколько форм реализации ППФП, которые могут быть избирательно использованы или для всего контингента студентов, или для его части.

ППФП студентов на учебных занятиях проводится в форме теоретических и практических занятий.

Программой физического воспитания предусматривается проведение теоретических занятий в форме лекции по обязательной теме "Профессионально-прикладная физическая подготовка студентов", цель которых – вооружить будущих специалистов необходимыми знаниями, обеспечивающими сознательное и методически правильное использование средств физической культуры и спорта для подготовки к профессиональным видам труда с учетом специфики каждого.

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ю.Н. Щедрин

Важной составной частью государственной социально-экономической политики является развитие физической культуры и спорта.

Основная цель политики государства в области физической культуры и спорта – эффективное использование их возможностей в оздоровлении нации, воспитании молодежи, формировании здорового образа жизни населения и достойное выступление российских спортсменов на крупнейших международных соревнованиях.

Характеристика состояния развития физической культуры и спорта в Российской Федерации

За последние годы в России обострилась проблема с состоянием здоровья населения, увеличилось количество людей, употребляющих наркотики, злоупотребляющих алкоголем и пристрастившихся к курению. К основным причинам, негативно влияющим на состояние здоровья населения, следует отнести снижение уровня жизни, ухудшение условий учебы, труда, отдыха и состояния окружающей среды, качества и структуры питания, увеличение чрезмерных стрессовых нагрузок, в том числе снижение уровня физической подготовленности и физического развития практически всех социально-демографических групп населения. В настоящее время физической культурой и спортом в стране занимается всего 8–10% населения, тогда как в экономически развитых странах мира этот показатель достигает 40–60%.

Самая острая и требующая срочного решения проблема – низкая физическая подготовленность и физическое развитие учащихся. Реальный объем двигательной активности учащихся и студентов не обеспечивает полноценного развития и укрепления здоровья подрастающего поколения. Увеличивается число учащихся и студентов, отнесенных по состоянию здоровья к специальной медицинской группе. В 1999 г. их стало 1 млн. 300 тыс., что на 6,5% больше, чем в 1998 г. Распространенность гиподинамии среди школьников достигла 80%.

В новых социально-экономических условиях произошли негативные изменения в постановке физкультурно-оздоровительной и спортивной работы в трудовых и производственных коллективах. Многократное повышение стоимости физкультурных и спортивных услуг сделало недоступным учреждения физической культуры и спорта, туризма и отдыха для многих миллионов трудящихся.

С 1991 г. продолжается тенденция сокращения сети физкультурно-оздоровительных и спортивных сооружений. В 1999 г. их число по сравнению с 1991 г. уменьшилось на 22% и составило около 195 тыс. с единовременной пропускной способностью около 5 млн. человек, или всего 17% от норматива обеспеченности. Под предлогом экономической нецелесообразности предприятия и организации отказываются от содержания спортивных и оздоровительных объектов, закрывают, продают, передают их другим собственникам или используют не по назначению. Для некоторых видов спорта в России отсутствуют современные технически оснащенные спортивные базы, на которых можно готовиться к выступлениям на Олимпийских играх и крупнейших международных соревнованиях.

В настоящее время правовая и нормативная базы физической культуры и спорта не позволяют осуществить право каждого гражданина России на занятия физической культурой и спортом. Бюджетное финансирование не обеспечивает в полной мере как потребности спорта высших достижений, так и развитие спорта для всех, а для

инвесторов, готовых вкладывать средства в физическую культуру и спорт, не созданы соответствующие условия.

Недостаточное количество регулярно занимающихся физической культурой и спортом в значительной степени обусловлено практически полным отсутствием пропаганды здорового образа жизни и ценностей физической культуры и спорта в средствах массовой информации, особенно на телевидении.

Отечественный и зарубежный опыт показывает, что эффективность средств физической культуры и спорта в профилактической деятельности по охране и укреплению здоровья, в борьбе с наркоманией, алкоголизмом, курением и правонарушениями, особенно среди молодежи, исключительно высока.

В настоящее время в стране принят Федеральный закон "О физической культуре и спорте в Российской Федерации", в котором физическая культура и спорт рассматриваются как одно из средств профилактики заболеваний, укрепления здоровья, поддержания высокой работоспособности человека, а также воспитания патриотизма граждан, подготовки их к защите Родины, развития и укрепления дружбы между народами.

В Концепции охраны здоровья населения Российской Федерации на период до 2005 г., одобренной распоряжением Правительства Российской Федерации от 31 августа 2000 г. № 1202-р, в числе первоочередных мер, направленных на охрану здоровья, определено создание условий и вовлечение различных групп населения в активные занятия физической культурой и спортом.

Концепция развития физической культуры и спорта в Российской Федерации является основой для разработки комплекса мероприятий по развитию физической культуры и спорта, предусматривающих объединение усилий федеральных органов исполнительной и законодательной власти, органов власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, физкультурно-спортивных общественных объединений, всех заинтересованных организаций и учреждений, а также отдельных граждан.

Цель и задачи Концепции развития физической культуры и спорта

Цель Концепции – увеличение численности занимающихся физической культурой и спортом, улучшение физической подготовленности и физического развития населения Российской Федерации, достойное выступление российских спортсменов на Олимпийских играх и международных соревнованиях.

Основные задачи в развитии физической культуры и спорта:

- обеспечение гражданам равных возможностей заниматься физической культурой и спортом независимо от их доходов и благосостояния;
- реализация федеральных и территориальных целевых программ, федеральных и региональных законов и иных правовых и нормативных актов, направленных на создание условий для развития физической культуры и спорта;
- улучшение качества процесса физического воспитания и образования населения, особенно детей и молодежи;
- формирование у населения, особенно у детей и подростков, устойчивого интереса и потребности в регулярных занятиях физической культурой и спортом и навыков здорового образа жизни, повышение уровня образованности в области физической культуры, спорта и здорового образа жизни;
- создание эффективной системы подготовки спортсменов высокого класса;
- укрепление материально-технической спортивной базы для занятия физической культурой и спортом.

Первоочередные меры для их реализации:

- создание организационно-управленческих, нормативно-правовых, материально-технических, социально-педагогических и медико-биологических условий для вовлечения различных категорий и групп населения в регулярные занятия физической культурой и спортом, подготовки спортсменов высокого класса;
- обеспечение межведомственного и многоуровневого подхода к вопросам организации отдыха населения, способствующего формированию здорового образа жизни, базовым элементом которого являются физическая культура и спорт;
- создание постоянно действующей информационно-пропагандистской и просветительно-образовательной системы, направленной на вовлечение в активные занятия физической культурой и спортом на всех этапах жизнедеятельности человека;
- обеспечение минимальных гарантированных государственных социальных стандартов (услуг) в области физической культуры и спорта для социально незащищенных категорий и групп населения, а также инвалидов.

Основные принципы реализации Концепции.

В целях успешной реализации Концепции необходимо руководствоваться следующими принципами:

- целостности человека, его психосоматического, социокультурного единства, интегративного воздействия на него физкультурно-спортивной деятельности и ее основного элемента – физических упражнений. При этом приоритетными компонентами в процессе физкультурной деятельности должны выступать самореализация, саморазвитие и творчество, находящиеся в гармонии с двигательной активностью человека;
- непрерывности физического воспитания и образования различных возрастных групп населения на всех этапах их жизнедеятельности;
- консолидации действий органов исполнительной и законодательной власти всех уровней, в том числе органов самоуправления, организаций, общественных объединений и граждан, направленных на разработку и реализацию комплексных программ развития физической культуры и спорта;
- дифференцированного подхода к организации мероприятий по развитию физической культуры и спорта с учетом специфики и целевой установки на развитие;
- массовой физической культуры (спорт для всех);
- спорта высших достижений (олимпийский спорт);
- профессионального спорта (зрелищно-коммерческий спорт);
- использования результатов научных исследований при разработке и реализации программ развития физической культуры и спорта и формирования здорового образа жизни с учетом необходимости выявления и устранения основных факторов, сдерживающих развитие культуры и спорта как в стране в целом и в отдельных регионах, так и среди различных категорий и групп населения;
- открытости системы физической культуры и спорта для свободного доступа различных физкультурно-оздоровительных технологий, видов спорта для свободного доступа различных физкультурно-оздоровительных технологий, видов спорта и упражнений в процессе физического воспитания и образования населения, в подготовке спортсменов высокого класса;
- использования опыта международного сотрудничества с целью выработки оптимальных подходов к решению проблем укрепления здоровья населения, профилактики наркомании, алкоголизма и правонарушений средствами физической культуры и спорта, а также в подготовке спортсменов высокого класса.

Основные направления деятельности по развитию физической культуры и спорта

Государственная политика в области физической культуры и спорта должна предусматривать, прежде всего:

- создание условий, способствующих развитию физической культуры и спорта, формированию здорового образа жизни и достойному выступлению российских спортсменов на крупнейших международных соревнованиях;
- формирование понимания у людей необходимости занятий физической культурой и спортом и стремления к повышению степени информированности и уровня знаний по вопросам физической культуры и спорта и здорового образа жизни;
- создание соответствующих мотиваций и установок на регулярные занятия физической культурой и спортом, сохранение и укрепление своего здоровья, выработку умений и навыков здорового образа жизни.

К числу главных направлений в реализации этой политики относится создание оптимальной правовой базы развития физической культуры и спорта.

Стратегия совершенствования правовой и нормативной базы развития физической культуры и спорта заключается в том, чтобы, помимо создания и совершенствования федеральных законов по различным аспектам деятельности в сфере физической культуры и спорта, активно участвовать в законодательной деятельности, внося соответствующие статьи, поправки в законы Российской Федерации, которые в той или иной степени влияют на развитие физической культуры и спорта, а также на основании действующих законов разрабатывать и создавать нормативную базу для практической деятельности в сфере физической культуры и спорта в стране.

Законодательного обеспечения требует финансовая политика, способствующая развитию программ, направленных на формирование здорового образа жизни и физической активности населения. В связи с этим в будущем расходы на физическую культуру в бюджете Российской Федерации должны постепенно увеличиваться. В перспективе необходимо добиваться такого положения, когда на развитие физической культуры и спорта в федеральном и региональных бюджетах выделялось бы не менее 1–2% расходной части бюджета. Следует исходить из мировой практики, а также накопленного опыта и распределять бюджетные средства, выделяемые на физическую культуру и спорт, с учетом общегосударственных интересов:

- на молодежный и детско-юношеский спорт – 50%;
- на физкультурно-оздоровительную работу – 25%;
- на спорт высших достижений (олимпийский и параолимпийский) – 25%.

Совершенствование законодательства в области физической культуры и спорта должно способствовать тому, чтобы в рыночных условиях отрасль финансировалась не только из бюджетных источников, но и из внебюджетных, особенно для поддержания спорта высших достижений (олимпийского и профессионального).

Законодательством должно предусматриваться создание благоприятных условий в первую очередь для:

- организаций, реализующих программы, направленные на развитие физической культуры и спорта среди детей, инвалидов, сирот и способствующие формированию здорового образа жизни;
- спонсоров и инвесторов, направляющих свои средства на подготовку спортивного резерва и сборной команды России к участию в Олимпийских и Параолимпийских играх.

Кроме того, необходима законодательная проработка вопросов, связанных:

- с борьбой против использования спортсменами допинга, наркотиков, обеспечением безопасности и правопорядка на спортивных соревнованиях, проявления

жестокости и насилия, а также других антиобщественных действий, оказывающих негативное влияние на личность и общество;

- с принятием правовых решений по проблемам массового оттока российских спортсменов, особенно молодых, и специалистов за пределы Российской Федерации;
- с решением проблем детской ранней спортивной специализации и участия детей в спортивных соревнованиях, стимулирующих форсирование спортивной подготовки в ущерб здоровью и нормальному развитию ребенка.

Необходимо широко обмениваться опытом правового и нормативного обеспечения физической культуры и спорта как между субъектами Российской Федерации, так и на международном уровне.

Важным направлением в деятельности по развитию физической культуры и спорта является совершенствование управления и организации физической культуры и спорта в стране с целью их стабилизации и оптимизации.

Требуется поиск новых организационно-управленческих решений, направленных на создание эффективной системы организации физкультурно-оздоровительной и спортивно-массовой работы среди населения, в том числе сельского, обобщение зарубежного и отечественного опыта постановки данной работы и дальнейшее распространение его по всей стране.

Государственным органам исполнительной власти, и в первую очередь местным, совместно с работниками физической культуры и спорта необходимо акцентировать внимание на том, как решаются вопросы:

- финансирования детских спортивных клубов по месту жительства, детских массовых соревнований, в том числе и традиционных, типа "Золотая шайба", "Кожаный мяч" и др., а также мероприятий по проверке физической подготовленности и физического развития детей и учащейся молодежи;
- укрепления нормативной и финансовой базы спортивных школ всех типов и видов, а также материального стимулирования труда детских тренеров, педагогов и специалистов;
- совершенствования системы страхования в спорте;
- подготовки специалистов по вопросам менеджмента, дошкольного физического воспитания, пропаганды физической культуры, спорта и здорового образа жизни.

Для эффективного развития спорта высших достижений необходимо обеспечить гармоничное сочетание государственного и общественного управления. В связи с этим возрастает роль федераций по видам спорта и физкультурно-спортивных объединений в развитии видов спорта.

Большое значение в решении вопросов развития физической культуры и спорта, формировании у населения устойчивого интереса к занятиям физической культурой и спортом, достижении нашими спортсменами побед на Олимпийских играх имеют качество профессиональной подготовки специалистов и уровень развития научных исследований. В связи с этим необходимо:

- обеспечить подготовку специалистов высокой квалификации применительно к основным видам их будущей профессиональной деятельности;
- создать в учебных учреждениях высшего физкультурного образования кафедры и факультеты по подготовке специалистов физкультурно-оздоровительной работы с дошкольниками, детьми младшего и среднего школьного возраста, с учащимися специальных медицинских групп, людьми, имеющими хронические заболевания, инвалидами, пенсионерами;
- обеспечить подготовку, переподготовку и стимулирование деятельности общественных организаторов и тренеров (волонтеров) по физической культуре, оказывать им постоянную помощь в работе;

- разработать и внедрить систему сертификации работников сферы физической культуры и спорта, предусматривающую систематическое обязательное повышение их квалификации с последующей аттестацией.

Преобразование среднего и высшего профессионального образования в области физической культуры должно осуществляться как по традиционному пути, т.е. включением известных специальностей, имеющихся в соответствующем классификаторе направлений и специальностей высшей школы, так и созданием новых специальностей, вытекающих их направления физической культуры, а также новых междисциплинарных специальностей (адаптивная физическая культура, спортивно-оздоровительный туризм, рекреакция и досуговая деятельность, двигательная реабилитация и физиотерапия и др.)

Организация научных исследований в области физической культуры и спорта должна предусматривать разработку наиболее актуальных проблем физической культуры и спорта и внедрение результатов научных исследований в практику физкультурно-оздоровительного движения.

Приоритетными направлениями развития науки в области физической культуры и спорта являются:

- разработка теоретико-методологических основ формирования физической культуры личности и здорового образа жизни;
- научно-методическое обоснование и обеспечение подготовки спортсменов высокой квалификации и спортивного резерва;
- организационное, правовое, ресурсное и информационное обеспечение сферы физической культуры, спорта и спортивного туризма;
- теоретические и методические основы развития и совершенствования системы подготовки, повышения квалификации и переподготовки кадров.

Одно из ключевых направлений деятельности по развитию физической культуры и спорта – укрепление материально-технической спортивной базы. В новых социально-экономических условиях строительство спортсооружений и их реконструкция должны осуществляться за счет не только бюджетных средств разного уровня, но и привлеченных средств отечественных и зарубежных инвесторов.

Назрела необходимость эффективной эксплуатации спортсооружений, принадлежащих различным ведомствам и не используемых по прямому назначению, а также осуществления мер по стимулированию рынка физкультурно-оздоровительных услуг, созданию индустрии спортивных товаров и оборудования.

Государственная поддержка развития физической культуры и спорта должна осуществляться следующим образом:

- целенаправленным финансированием из бюджетов всех уровней по трем основным формам – безвозмездное субсидирование (гранты), предоставление льготных займов и кредитов, заключение контрактов на разработку продукции спортивной промышленности и подготовку спортсменов высокого класса;
- привлечением частного капитала к финансированию деятельности и развитию физической культуры и спорта;
- комплексом мер по созданию в отрасли "физическая культура и спорт" чисто рыночных структур (там, где это вообще возможно).

С учетом мировой практики следует более активно привлекать внебюджетные источники финансирования физической культуры и спорта, такие, как отчисления от лотерей, тотализаторов, игрового бизнеса, прав телетрансляций и т.д.

Исходя из того, что включенность человека в активные занятия физической культурой и спортом на протяжении всей жизни во многом определяется его отношением к ценностям физической культуры и осознанной необходимостью в занятиях физической культурой и спортом, из всего комплекса мер, направленных на

развитие физической культуры среди населения, настоящая Концепция предусматривает в качестве одного из приоритетных направлений деятельности целенаправленную пропаганду физической культуры и формирование здорового образа жизни. В решении этой проблемы значительную роль должны сыграть средства массовой информации. Фактически речь должна идти о создании массированной информационно-пропагандистской компании, использующей широкий спектр разнообразных средств и проводящейся с целью формирования престижного имиджа спортивного стиля жизни, ценности собственного здоровья и здоровья окружающих.

Действенная пропаганда физической культуры и спорта, эффективная просветительно-образовательная деятельность, оптимальная система управления отраслью при адекватной правовой и материально-технической базе будут способствовать увеличению числа людей, занимающихся физической культурой и спортом, ведущих здоровый образ жизни, что положительно скажется на снижении заболеваемости и наркотизации, потребления алкоголя, сигарет, сокращении правонарушений, особенно молодежью, окажет действенную помощь в воспитании, самосовершенствовании и самообразовании человека, повышении его работоспособности и выполнении им долга по защите Родины.

Механизм реализации Концепции развития физической культуры и спорта

Фундамент здоровья и положительного отношения к физической культуре закладывается в детстве. Именно на этот этап в ближайшие годы необходимо обратить внимание. В связи с этим основные усилия должны быть направлены на:

- повышение ответственности родителей за здоровье детей;
- совершенствование программно-методического и организационного обеспечения физического воспитания среди дошкольников;
- создание индустрии недорогих, но практичных и гигиеничных товаров и тренажеров для занятий физической культурой дошкольников;
- массовое издание популярной литературы, видеокассет и компьютерных программ;
- создание при дошкольных учреждениях комплексных физкультурно-спортивных центров, включающих спортивный зал, бассейн, плоскостные сооружения, позволяющих обеспечить объем двигательной активности дошкольников не менее 6–8 часов в неделю.

Исходя из того, что физическая культура является основой воспитания и образования ребенка, она должна быть включена в базисный учебный план образовательных учреждений как федеральный компонент.

Механизм реализации физического воспитания и образования должен осуществляться через:

- урочные формы занятий по предмету "физическая культура" (физическое воспитание);
- дополнительные (факультативные) занятия физическими упражнениями и спортом;
- занятия физической культурой, ориентированное физическое воспитание обучающихся, имеющих отклонения в состоянии здоровья;
- физкультурно-оздоровительные мероприятия в режиме дня;
- внеклассные, внеакадемические формы занятий (спортивные секции, занятия в спортивных школах, самостоятельные занятия);
- спортивно-массовые и физкультурно-оздоровительные мероприятия.

Следует развивать систему мониторинга физической подготовленности и развития, физического здоровья различных категорий и групп населения, в первую очередь детей и учащейся молодежи. Результаты мониторинга дадут возможность оперативно проанализировать ситуацию и разрабатывать программы, направленные на

развитие физической культуры и спорта, формирование здорового образа жизни, улучшение физической подготовки допризывной и призывной молодежи.

В целях решения проблем вовлечения в активные занятия физической культурой детей и молодежи особое внимание необходимо обратить и на проведение детьми досуга совместно с родителями. Концепция активного семейного отдыха должна быть признана приоритетной на уровне как пропаганды, так и организации досуга. Для этого необходимо реализовать специальную программу формирования зон отдыха для городов России. В эти зоны отдыха должны входить сеть региональных оздоровительных трасс и троп, вдоль которых формируется типовая или нестандартная инфраструктура (спортивные городки, стадионы, туристско-оздоровительные комплексы). К организации досуговой деятельности следует более активно привлекать профсоюзные, молодежные и женские общественные объединения.

Особое внимание следует обратить на работу с молодежью по месту жительства. Практика показывает, что физическая культура и спорт являются эффективным средством профилактики асоциального поведения. Средства физической культуры и спорта могут быть эффективно использованы и на этапе исправления молодежи, уже совершившей противоправные действия. Для их решения следует создать необходимые условия в местах заключения, обеспечить их спортивным инвентарем и оборудованием.

Развитие физической культуры и спорта для трудящихся и пенсионеров должно осуществляться путем формирования соответствующей мотивационной структуры. Взрослый человек добровольно участвует в физкультурно-спортивном движении. Самодеятельное физкультурно-спортивное движение должно быть возрождено через целую систему стимулов. Это, прежде всего, создание современной инфраструктуры физкультурно-оздоровительного и спортивного рынка услуг, создание индустрии спортивных товаров.

Вся система физкультурно-оздоровительной и спортивной работы на предприятиях и в организациях всех форм собственности должна быть направлена на осуществление реабилитационных мероприятий, проведение профессионально-прикладных занятий, послетрудовое восстановление, снижение неблагоприятных воздействий производства на человека, повышение его адаптации к профессиональной деятельности, повышение общего уровня сопротивляемости к различным заболеваниям. Для решения этих проблем необходимо:

- проведение мониторинга состояния здоровья, физической подготовленности и физического развития работающих, создание на этой основе базы данных, что позволит повысить эффективность физической культуры в укреплении здоровья трудящихся, уменьшить воздействие негативных факторов на работоспособность и самочувствие человека, а также разработать индивидуальные рекомендации для каждого трудящегося;
- включение производственной физической культуры в систему мероприятий, направленных на улучшение условий труда, снижение профессиональной и производственно обусловленной заболеваемости;
- принятие руководством компаний, фирм, предприятий и учреждений программ развития физической культуры и спорта среди трудящихся и членов их семей;
- использование средств обязательного социального страхования для вовлечения детей сотрудников и работников организаций в занятия физической культурой и спортом в детско-юношеских и спортивных школах;
- создание законодательной и нормативной базы для направления средств предприятий и организаций разных правовых форм на мероприятия по оздоровлению населения, привлечение средств от прибыли организаций в результате хозяйственной деятельности на укрепление материальной базы развития физической культуры;

- формирование у трудящихся, руководителей производственных организаций и коллективов понимания важности и необходимости занятий физической культурой и спортом, ведения здорового образа жизни.

Серьезное внимание следует уделить вовлечению в физкультурно-спортивную деятельность инвалидов. Для этого необходимо создание с участием физкультурно-оздоровительных объединений и других заинтересованных организаций гарантированной системы мер по социально-психологической и физической реабилитации, спортивной подготовке и возврату к трудовой деятельности инвалидов.

Физкультурно-оздоровительная и спортивно-массовая работа в регионах должна быть направлена на увеличение числа доступных одноступенчатых (без предварительного отбора) соревнований по массовому спорту для всех возрастных групп населения (в трудовых коллективах, по месту жительства и отдыха населения, в учреждениях образования). Главная задача таких соревнований – стимулировать стремление людей к ежедневным физкультурно-спортивным занятиям, вовлекать в соревновательную деятельность прежде всего детей, подростов и молодежь. Следует уделять внимание развитию национальных видов спорта, самобытных физических упражнений и игр и использовать их в приобщении населения к активным занятиям физической культурой и спортом.

Основой физкультурно-спортивного движения в стране должны стать физкультурно-оздоровительные, спортивные и туристические клубы. Физкультурно-спортивные клубы по интересам должны работать в условиях льготного налогообложения, особенно для инвалидов, детей-сирот, что позволит им более активно проводить работу по вовлечению широких слоев населения в физкультурно-оздоровительную и спортивную работу. Наряду с физкультурно-спортивными клубами могут развиваться коммерческие спортивные центры (фитнесс-клубы, фитнесс-центры и т.д.), предлагающие более комфортные условия, большое разнообразие сервисных услуг. Эти центры будут удовлетворять интересы состоятельных людей, желающих заниматься элитными и дорогостоящими видами спорта на платной основе.

Для реализации новых подходов к развитию профессионального образования в области физической культуры и спорта необходимы:

- апробация и внедрение новых образовательных профессиональных программ, педагогических и информационных технологий в учебный и исследовательский процессы;
- разработка новых научно-исследовательских направлений в области физической культуры и спорта;
- долгосрочное планирование объемов подготовки кадров со средним и высшим профессиональным образованием, расширение системы дополнительного профессионального образования;
- реорганизация ряда государственных академий физической культуры и спорта в университеты физической культуры и спорта;
- укрепление учебно-спортивной и материально-технической базы образовательных учреждений среднего и высшего профессионального образования, обмен опытом подготовки физкультурных кадров с зарубежными странами, включая стажировку.

Специалистам всех отраслей народного хозяйства, представителям из других сфер деятельности (архитектура, градостроение, культура, образование, здравоохранение и т.д.) необходимы знания по физической культуре и спорту, формированию здорового образа жизни. Обучение населения здоровому образу жизни, физкультурной грамотности должно осуществляться с помощью информационных программ, специально адаптированных к различным социально-демографическим группам населения.

Следует создать федеральную, региональные и локальные информационные системы, разработать пропагандистские и информационные технологии по основным видам деятельности отрасли, в том числе путем использования практики грандов по социальным программам, представляемым на конкурсной основе средствам массовой информации. Пропаганда физической культуры должна адресоваться непосредственно человеку, убедительно показывать приоритетное значение физической культуры и спорта в воспитании населения, профилактике болезней, продлении активного долголетия, в борьбе с наркоманией, курением, употреблением алкоголя, другими негативными явлениями.

Задачи средств информации:

- повышать у людей интерес к физическому совершенствованию, раскрывать ценности физической культуры;
- активно популяризировать самостоятельные занятия с широким использованием природных факторов;
- настойчиво формировать в массовом сознании понимание жизненной необходимости физкультурно-спортивных занятий.

Одна из важных задач пропаганды физической культуры и массового спорта – усиление их гуманизации. Не должно поощряться развитие видов спорта и физических упражнений, связанных с неоправданным риском для жизни и здоровья занимающихся, не отвечающих этическим требованиям, формирующих культ насилия и жестокости.

На современном этапе развития спорта высших результатов (олимпийского) подготовка спортсмена обусловлена необходимостью достижения двух взаимосвязанных целей:

- в сложнейших условиях соревновательной деятельности самоотверженно вести спортивную борьбу за победу во имя России;
- развивать моральные качества личности спортсмена, отвечающие потребностям общества.

Основополагающими в подготовке спортсмена высокого класса являются использование современных научных технологий спортивной тренировки и постоянное их совершенствование. Ведущие тенденции в развитии системы спортивной подготовки:

- достижение высоких объемов тренировочных нагрузок и рациональное сочетание различных по интенсивности режимов тренировок с ориентацией на соревновательную специфику и результат;
- значительное увеличение доли специализированных средств подготовки;
- расширение соревновательной практики в общем объеме подготовки;
- сбалансированность тренировочных соревновательных нагрузок и отдыха, специальных восстановительных средств, специализированного питания и средств стимуляции работоспособности;
- значительное возрастание роли индивидуализации подготовки.

Для реализации данных установок необходимо:

- эффективное функционирование центров спортивной подготовки;
- создание внебюджетного фонда для финансирования научных исследований и экспериментальных разработок в области физической культуры и спорта;
- создание региональных научных программ, охватывающих проблемное поле отрасли, и формулирование их как долгосрочного государственного заказа;
- создание комплексных научных групп по видам спорта и организация научно-методического, медико-биологического и информационного обеспечения подготовки спортсменов высокого класса, а также спортивного резерва;

- совершенствование инвестиционной политики, обеспечивающей развитие материально-технической базы физической культуры и спорта;
- создание эффективных технических средств для нужд физической культуры и спорта высших достижений;
- постоянное совершенствование Единой всероссийской спортивной классификации и Единого календарного плана физкультурно-оздоровительных и спортивных мероприятий;
- создание эффективной системы организации и проведения спортивных соревнований, в том числе комплексных Всероссийских игр учащихся, студентов и трудящихся;
- совершенствование технологий, форм и методов достижений.

Для успешного проведения в России международных и национальных соревнований и мероприятий необходимо активное привлечение крупных компаний и фирм, в том числе маркетинговых и рекламных. Это следует рассматривать как стратегическое партнерство спорта и бизнеса с учетом интересов обеих сторон.

Важным источником пополнения средств, направляемых на развитие физической культуры и спорта, формирование здорового образа жизни, могут стать как федеральные, так и отраслевые программы:

- укрепления здоровья работников и членов их семей;
- социальной поддержки инвалидов, детей-сирот;
- развития физической культуры, спорта, туризма и отдыха;
- борьбы с наркоманией и детской преступностью;
- социально-экономического развития отдельных регионов;
- воспитания и образования детей и молодежи и т.д.

Целесообразно предусмотреть возможность использования части средств, получаемых от налогообложения производства и продажи табака и алкоголя, а также от взимания штрафов за нарушение законодательства о физической культуре и спорте, определенную долю доходов от продажи спортивных лотерей и игрового бизнеса, продажи прав трансляции спортивных соревнований, лицензионной деятельности и т.д. для финансирования мероприятий, направленных прежде всего на использование средств физической культуры и спорта с целью укрепления здоровья населения, профилактики курения, алкоголизма и наркомании. В настоящее время бюджетные затраты на осуществление программ, связанных с вовлечением детей и молодежи в активные занятия физической культуры и спортом, на порядок ниже затрат на оказание и совершенствование лечебной помощи и лекарственного обеспечения, на содержание в специальных учреждениях молодых правонарушителей, на лечение наркоманов и алкоголиков, на социальную поддержку лиц, утративших трудоспособность, инвалидов и т.д.

В результате реализации Концепции будет обеспечено:

- увеличение в 2–3 раза количество занимающихся физической культурой и спортом в стране;
- создание условий для достойного выступления сборной команды России на Олимпийских играх;
- формирование правовой, материально-технической, научно-методической и педагогической базы для дальнейшего (количественного и качественного) развития физической культуры и спорта в стране.

ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОДГОТОВКИ И ПРОВЕДЕНИЯ УЧЕБНО-ТРЕНИРОВОЧНОГО ПОХОДА

А.А. Федотова, Ю.Н. Федотов

Подготовка к походу

Кульминацией учебного процесса является учебно-тренировочный поход, который позволяет на практике применить ранее изученные основы туристской техники и тактики.

Учебно-тренировочный поход имеет существенные отличия от спортивного похода. Обычно в учебно-тренировочном походе уменьшена протяженность маршрута и число естественных препятствий, сокращена его продолжительность. Резко изменяется характер деятельности руководителей и участников таких походов. Вместо напряженного графика движения на спортивном маршруте – напряженная учебная работа. Препятствия, в том числе и сложные, становятся учебными полигонами, на которых слушатели семинаров изучают технику и тактику туризма, методы страховки и организацию спасательных работ, ориентирование и организацию бивака, а также сами постигают методы обучения.

Вместе с планом-графиком движения составляют план учебных занятий в походе и план воспитательной работы. Учебные занятия могут составлять до 60–80 процентов общего времени похода. Тактика учебно-тренировочного похода также отличается от тактики спортивных походов. Выбор маршрута предопределяется целями похода, которые могут быть следующими:

- отработка техники и тактики передвижения по разным формам рельефа;
- приобретение опыта руководства (ежедневная смена руководителя);
- обучение анализу действий группы в сложных ситуациях;
- приобретение опыта прохождения похода с малосхоженной или незнакомой группой;
- проведение учебно-тренировочных занятий;
- воспитательная работа.

Маршрут может быть линейным, кольцевым, радиальным или смешанным. Для учебно-тренировочного похода больше всего подходят радиальные и радиально-кольцевые маршруты. Пример оптимального варианта: первое кольцо (акклиматизационное) – 25 процентов маршрута, второе – остальная часть маршрута с одним радиальным выходом – заброской. Возвращение на исходную точку удобно тем, что можно ввести коррективы в маршрут, исходя из спортивной формы участников, снять с маршрута неподготовленных или заболевших. Маршрут учебно-тренировочного похода должен быть насыщенным разными формами рельефа, типичными для данного района; давать возможность контакта с другими группами семинара на маршруте и иметь общее место сбора; иметь неутомительные подходы, возможность забросок и короткие выходы при эвакуации в случае аварии.

В соответствии с программой готовят нитки учебных маршрутов для каждой учебной группы, схемы взаимодействия между ними, расписание занятий. Например, в горном походе должны быть проведены практические занятия по таким темам: движение по травянистым склонам, движение по осыпям и моренам, движение по скалам, движение по снегу и фирну, льду, а также приемы страховки и самостраховки, организация переправ через реки, подготовка к ночлегу в условиях высокогорья, спасательные работы в разных условиях погоды, оказание первой доврачебной помощи. Составляя график движения, предусматривают запас времени на проведение учебных занятий, ухудшение погоды, период акклиматизации, готовят запасные и аварийные варианты маршрута. Продумывают организацию движения: скорость, ритм,

сочетание переходов с питанием и отдыхом, тактику движения на различных формах рельефа и на ключевых участках маршрута.

План учебно-тренировочного похода и графики учебных занятий составляют вместе с планом подготовительных мероприятий, который включает в себя предпоходные тренировки и соревнования, подготовку снаряжения. Кроме того, в него входят подготовка маршрутной документации, разработка режима питания, подбор продуктов питания и их упаковка, составление медицинской аптечки и ремонтного набора. План учебно-тренировочного похода каждого отделения обсуждает и утверждает инструкторский совет с приглашением представителей поисково-спасательной службы района и маршрутно-квалификационной комиссии.

Ответственность за организацию, качество учебных занятий и безопасность учебно-тренировочного похода несет инструктор-преподаватель отделения. Основная его задача – привить слушателям творческий подход к выбору тактических решений и их техническому воплощению.

Планом прохождения учебно-тренировочного похода предусматривается, что участники поочередно выполняют роль ведущего, приобретая таким образом опыт хождения первым в группе. Все слушатели поочередно исполняют также роли руководителя группы или инструктора, проводящего занятие. Во время этого этапа обучения инструктор-преподаватель составляет окончательное мнение о технической, тактической, психологической и методической подготовке слушателей, готовит характеристику каждого. После окончания похода проводится итоговый разбор, задача которого – нацелить участников на исправление недостатков и указать каждому пути методического и спортивного совершенствования.

Инструктор-преподаватель во время учебно-тренировочного похода должен иметь следующие документы:

- маршрутную книжку установленного образца;
- инструкции по проведению учебно-тренировочного похода с краткой характеристикой похода, его целями и задачами;
- карту или схему района учебно-тренировочного похода с нанесенными на нее нитками основного и запасных вариантов маршрута, а также нитками маршрутов других отделений, с которыми планируется взаимодействие. На карте-схеме указываются места проведения учебных занятий, а также техническое описание основного и запасных маршрутов с фотографиями и схемами сложных и ключевых участков;
- график движения и взаимодействия с другими группами;
- график проведения учебных и практических занятий во время похода (обучение технике, тактике, ориентированию, преодолению препятствий, методике проведения спасательных и транспортировочных работ, методике оказания первой медицинской помощи, организации ночлегов и привалов, сбору и оформлению путевой информации и т. д.);
- записную книжку разбора похода (для записи замечаний, предложений, качества работы слушателей и проведения учебных занятий).

Учебно-тренировочный поход должен быть спланирован так, чтобы группы при полной самостоятельности были взаимосвязаны контрольными сроками и местами встреч. Это важно для отработки взаимодействия на маршруте и обеспечения безопасности. После завершения похода слушатели под руководством инструктора выполняют задания маршрутно-квалификационной комиссии (МКК) или составляют отчет.

Приобретение опыта руководства

Во время учебно-тренировочного похода проводится ежедневная смена руководителя группы.

Еще во время подготовки к походу инструктор выделяет каждому участнику сложный участок маршрута, который тот должен подготовить и защитить при разборе нитки маршрута в учебном отделении. Если дежурный руководитель совершает ошибки, инструктор при всех указывает на них. Более детальный анализ и оценка действий руководителя или участника делаются на вечернем разборе. Оставляя за собой право изменить решение дежурного руководителя, инструктор использует его в исключительных случаях, когда ошибка может привести к аварии. В остальных случаях нужно тактично предложить варианты выхода из создавшегося положения или отложить замечания до разбора.

При решении сложных тактических задач (определение способа подъема на перевал, выбор места и способа переправы и т. д.) инструктор или дежурный руководитель может предложить каждому участнику дать свой вариант, а затем объясняет, какие варианты предпочтительнее. На разборе инструктор снова возвращается к технике и тактике преодоления препятствия и указывает на ошибки участников похода.

Одной из форм анализа результатов дня является вечерний разбор действий группы и дежурного руководителя. На нем каждый участник высказывает свои замечания и предложения дежурному инструктору и своим товарищам по походу. Итог дня подводит инструктор-руководитель. Разбор, проведенный в доброжелательной атмосфере, имеет большое воспитательное значение, позволяет руководителю эффективнее управлять группой.

В конце похода проводят итоговый разбор, на котором выводятся оценки действий группы и каждого участника, выявляются общие ошибки, подводятся итоги учебной работы на маршруте.

Организация движения в учебном походе

Движение группы обучающихся зависит от тактического плана, плана учебных занятий, времени года и погоды, рельефа и сложности пути, веса рюкзаков, подготовленности и физического состояния участников и т. д. Учебные занятия могут быть перенесены на утро, можно изменить и их продолжительность в зависимости от темы и плана. Время перед ужином удобно для проведения вечерних разборов. В это же время обычно передают функции дежурного инструктора и обязанности дежурных по кухне другим слушателям.

В приведенном распорядке дня утреннее бивачное время можно сократить, если приготовить завтрак с вечера и утром только разогреть его или использовать современное кухонное оборудование (автоклавы, теплоизоляторы и т. п.). После подъема все участники похода приступают к утреннему туалету, а затем к сборам, причем в первую очередь выполняются общие бивачные работы. Сборы прерываются только для завтрака, который лучше закончить за 30–40 минут до выхода. После завтрака сборы завершаются, причем свободные участники похода помогают собраться дежурному.

Протяженность однодневного перехода по тропам, горным долинам и ледникам (в зависимости от сложности пути) составляет 10–25 км. Руководитель учебного похода должен помнить, что для нормального функционирования организма человека, проходящего большие расстояния в течение длительного времени, необходима посильная равномерная нагрузка, чередующаяся с отдыхом. Нагрузку регулируют изменением скорости движения, а ее постоянство проверяется по пульсу. У хорошо тренированного человека пульс должен восстанавливаться через 5–6 мин, у менее тренированного – через 8–10 мин.

Время прохождения пути на подъеме определяется как сумма времени, требуемого для подъема по вертикали и для движения по горизонтали, вычисленных независимо. Время, требуемое для спуска по тропам, долинам и ледникам, составляет 50–70 процентов времени подъема по тому же пути. Время преодоления переправ, перевалов, технически сложных участков устанавливается в каждом конкретном случае инструктором учебного похода и зависит от опыта и подготовленности группы и технической сложности пути.

Целесообразно использовать для движения утренние часы, особенно в зоне глубокого снежного покрова. Ранний выход на маршрут и ранняя остановка на ночлег позволяют значительно снизить затраты сил, в удобное время преодолеть камнепадоопасные участки и осуществить переправы по малой воде и, кроме того, способствуют экономному расходованию топлива и электроэнергии.

Наиболее удобная форма движения туристской группы – в колонне по одному. Возглавляет ее дежурный инструктор или назначенный им участник похода. Последним идет замыкающий, который наравне с направляющим отвечает за сохранение принятого порядка и темпа движения и оказывает физическую и техническую помощь всем нуждающимся. Роли направляющих и замыкающих в учебном походе выполняют поочередно все участники. Нормальный интервал между участниками от 1 до 5 м. Попытки без разрешения искать другой путь, самовольно отходить в сторону для фото и киносъемок должны немедленно пресекаться инструктором отделения, так как подобное поведение участников нарушает темп движения, а иногда просто опасно. Хождение в одиночку по ледникам и склонам (даже простейшим) вне пределов видимости совершенно недопустимо.

Первые минуты после привала двигаться следует в замедленном темпе, доводя его до нормального через 5–6 мин. Через 20 мин. хода в начале дня рекомендуется сделать 10–15-минутный привал для приведения в порядок обуви и одежды, рюкзаков. При интенсивном наборе высоты останавливаются на 1–2 мин для отдыха стоя, не снимая рюкзаков. На высотах более 2 500 м остановки на 2–3 мин делают с целью восстановления дыхания и нормальной работы сердца. Рюкзак в этом случае обычно снимают, но только если его можно положить на удобный камень или выступ, чтобы не тратить силы для подъема его с земли. При тяжелом подъеме целесообразно на остановках, особенно в начале пути, проверить пульс. Участников с ненормально учащенным пульсом ставят в колонне сразу за направляющим, а иногда освобождают от части груза.

Группе с плохо физически подготовленными участникам при движении следует придерживаться правила – равнение по темпу слабейшего. Хорошо подготовленной группе можно рекомендовать правило – движение в темпе, нормальном для большинства участников. Более слабые в течение нескольких дней испытывают перегрузку, в этот период они втягиваются в принятый темп, а затем идут наравне с остальными. Иногда нужно перераспределять груз между участниками, временно перегружая более сильных.

Группа должна стремиться идти в максимально быстром (посильном) темпе, так как сокращение времени пребывания участников под грузом уменьшает общую затрату энергии. Кроме того, создаются запасы времени, позволяющие наилучшим образом пройти маршрут, уделить больше внимания учебным занятиям, фото- и киносъемке, выполнению какой-либо общественной работы.

На малых привалах через 2–3 ходовых часа следует принимать в небольших количествах сахар, глюкозу, конфеты и т. п., которые раздаются на весь день каждому участнику. Пить при этом не рекомендуется: вода быстро выводится из организма с потом, унося необходимые ему соли, кроме того, происходит перегрузка сердца. В крайнем случае, можно ограничиться одним-двумя глотками из фляги, наполненной с

утра чаем или кофе, или полосканием рта водой. Хорошо утоляют жажду леденцы, чернослив, курага.

Некоторые группы делают 3–4 небольших перекуса, сокращая время на большой обеденный привал. Если такой привал длится 1–1,5 часа, горячую пищу, как правило, не готовят, ограничиваясь чаем, кофе или холодным питьем – разведенным сухим молоком, водой, подкисленной клюквенным экстрактом или лимонной кислотой. На привалах продолжительностью более 1,5 часов целесообразно приготовить горячую пищу. Для более полного восстановления сил полезно вымыть ноги до колен холодной водой, хорошо просушить носки и стельки на солнце и спокойно полежать 20–30 мин с приподнятыми ногами и головой. Естественно, что все это осуществимо только при хорошей погоде.

Вечернее ходовое время обычно короче утреннего в 1,5–2 раза. Погода и видимость в горах во второй половине дня часто ухудшаются, в реках и ручьях повышается уровень воды (на 60–90 см по сравнению с утром), передвижение по раскисшим фирновым полям и закрытым ледникам становится малопродуктивным, а порой и опасным. На действиях группы сказывается усталость. В этих случаях, продлив на 1–2 часа утреннее ходовое время, группа становится на ночлег в 14–15 часов. Вторая половина дня посвящается учебной работе, отработке маршрута, разведке, фото- и киносъемке, хозяйственным работам и более основательному отдыху. Ранняя остановка на ночлег целесообразна и перед прохождением высокого перевала, особенно если требуется ночной выход для преодоления фирновых полей и закрытых ледников.

Участки маршрута, не просматриваемые с подходов или допускающие несколько вариантов пути, а также технически сложные (в том числе и известные группе по описанию) следует проходить с предварительной разведкой. Разведка в пределах видимости основной группы осуществляется одной связкой-двойкой (без рюкзаков, но с необходимым снаряжением). Разведка, уходящая за пределы видимости, с преодолением закрытых ледников и технически сложных участков выполняется связкой-тройкой или двумя связками по два человека. Уходящая на разведку связка должна иметь связь с группой (сигнализация светом, жестами или предметами, радиосвязь) и контрольный срок возвращения. В необходимых случаях за работой разведывательной связки ведется наблюдение.

По условиям графика движения наиболее удобны для разведки вечерние часы – от установки бивака до ужина. Однако в горах во второй половине дня ухудшается погода, и наиболее благоприятны ранние утренние часы. Поэтому для определения времени разведки необходимо учитывать данные наблюдений за погодой.

Практические занятия

При составлении плана-графика похода планируются практические занятия. На них предусматривают выполнение тех заданий, которые трудно или невозможно выполнить на месте основного обучения. В первую очередь это отработка прохождения ледового и горного рельефа, иногда скального, переправы через горные реки, движение по травянистым и осыпным склонам.

Зная характеристики будущих препятствий, участники похода иногда проводят тренировочные занятия по преодолению таких препятствий по месту жительства или перед походом. Занятия в горах перед началом похода – это и хорошая акклиматизация к среднегорью и высокогорью.

Цель практических занятий в учебно-тренировочном исходе состоит в том, чтобы научить участников похода правильно преодолевать препятствия, применять приемы техники туризма, пользоваться туристским снаряжением. Место занятий должно соответствовать задаче обучения. Желательно, чтобы оно находилось недалеко от

бивака. При этом надо учесть расположение склона и возможности схода камней, лавин, обрушивания льда, резкого подъема воды на реке и т.д.

Перед выходом на занятия назначают ответственных за подготовку снаряжения и дежурных, ответственных за подготовку питания. Участники должны знать, какое личное снаряжение им брать с собой, и заблаговременно подготовить его к переноске и к работе. Нестандартное снаряжение (карабины, системы, кошки и т. д.) должно быть предъявлено инструктору. Заранее объявляется форма одежды, в которой участники следуют к месту занятий и в которой занимаются. Хорошо взять с собой комплект теплой одежды на случай внезапного похолодания и накидки от дождя. Участники должны знать, какое групповое снаряжение они берут с собой, кто его несет. Инструктор должен проверить его годность к работе. Если группа не возвращается на бивак к обеду, следует подумать, как организовать горячее питание на месте занятия.

При определении цели учебного занятия инструктору следует отчетливо представлять себе, какие знания и умения должна получить учебная группа, а также в какой последовательности вести занятия, какими средствами и приемами добиться усвоения участниками похода учебной программы.

Постановка задачи включает в себя объяснение темы, цели занятия, значения и сущности изучаемого материала, порядка действий; определение времени разучивания тех или иных приемов, общего времени занятий, режима работы и отдыха; инструктаж о мерах безопасности на занятиях.

После постановки задачи начинается изучение учебного материала. Вначале демонстрируется технический прием (группа приемов), которым надо овладеть. Это обычно делает кто-то из участников похода, владеющий приемом, или сам инструктор. Желательно, чтобы он использовал при этом такое же по качеству снаряжение, каким пользуется группа. Во всех случаях туристы должны хорошо видеть демонстрацию и понимать ее суть. В ходе показа инструктор доходчиво объясняет порядок выполнения приемов. Затем приступает к упражнениям по отработке и закреплению приема участниками занятий. Инструктор обращает внимание занимающихся на то, почему данный прием выполняется тем или иным способом. Выделяются характерные ошибки, чтобы предостеречь от их повторения или чтобы нагляднее раскрыть сущность приема. Например, при преодолении крутого ледового участка турист не вбивает "кошку" ударом ноги, а, нажимая, ставит. Это приводит к соскальзыванию, срыву ноги при опоре на нее. Подчеркнув эту ошибку, тут же надо показать, как правильно выполнить прием, и дать время на его повторение и закрепление.

Участники разучивают упражнения одновременно или поочередно. К примеру, на снежном рельефе такие упражнения, как ходьба вверх, вниз, траверсом, выполняются всеми одновременно. А падения с самозадержанием (кувырком через голову) после набора скорости, лежа на спине головой вниз следует делать поочередно. В этом случае инструктор не может держать под контролем всю группу, а повторять это упражнение более 2–3 раз нежелательно, так как оно требует много сил.

Иногда инструктор дает участникам занятий задачу самостоятельно за определенное время пройти в связке ледовый участок, организовать транспортировку пострадавшего и т. д. Затем инструктор оценивает действия выполнявших. Если по истечении срока поставленная цель не достигнута, инструктор дает возможность закончить упражнение или прекратить его. При этом надо стремиться к тому, чтобы задание выполняли все участники похода, а не только наиболее подготовленная их часть. Не стоит практиковать и так называемую специализацию, когда одни отрабатывают одну группу приемов, а другие участники – другую. Целесообразнее поступить так: на одном участке работает один-два туриста, а другие занимаются отработкой других приемов, а затем они меняются.

По завершении отработки технического приема инструктор может предложить выполнить контрольное упражнение.

При планировании и проведении занятий необходимо следовать принципам постепенности, перехода от простого к сложному, и от одного этапа к другому лишь после основательного усвоения предыдущего.

После отрабатывания определенного цикла приемов во время перерывов или после завершения занятий проводят их разбор. Он нужен для того, чтобы определить степень выполнения задания, уровень усвоения технических приемов, выявить пробелы и принять меры к их устранению, систематизировать полученные навыки, более ответственно относиться к занятиям. Каждый участник анализирует свои действия, обращая внимание на успехи и неудачи, взаимодействие с партнерами, высказывает свои замечания и делает вывод о выполнении данной задачи. Затем разбор занятия проводит инструктор. Он оценивает качество усвоения заданных приемов каждым участником, подробно оценивает их действия и действия группы в целом. Разбор должен быть проведен так, чтобы у слушателей не оставалось невыясненных вопросов.

Для того чтобы занятия прошли успешно, необходимо вовремя и тщательно подготовиться к ним, верно распределить обязанности и четко придерживаться плана работы. В то же время план — не догма. Пользуясь им, нужно учитывать конкретные условия, индивидуальные особенности учащихся.

Психологический климат в учебной группе

Для нормального хода учебно-тренировочного процесса важно создать в коллективе здоровый психологический климат.

Особенно часто сложные вопросы психологического плана приходится решать в учебно-тренировочном походе. Ведь учебное мероприятие собирает мало знакомых между собой туристов, а предпоходного времени, насыщенного занятиями, явно не хватает, чтобы ближе узнать друг друга. В таком тонком и важном, не терпящем промахов деле, как налаживание взаимоотношений людей, явно недостаточно опираться лишь на житейский опыт. Инструктору полезно знать основы коллективной и индивидуальной психологии.

Известный писатель Михаил Пришвин однажды заметил, что высшая нравственность – это жертва своей личностью в интересах коллектива, а высшая безнравственность – когда коллектив жертвует личностью в свою пользу.

Определяя индивидуальные особенности человека, инструктор принимает во внимание в основном четыре источника информации: его поступки, словесное общение с ним, мнение о нем окружающих, накопленные опытом инструктора аналоги.

Рекомендуется составить психологическую характеристику или психологическую карту каждого участника семинара. Один из основных разделов карты – особенности нервной системы человека, поскольку они во многом определяют его поведение, характер и деятельность. Наиболее точно получить такие данные можно с помощью психолога. Однако психологическую характеристику может составить и сам инструктор, пользуясь систематизированным материалом педагогических наблюдений и специальными разработками психологических характеристик спортсменов. Педагогические наблюдения помогут охарактеризовать такие проявления свойств нервной системы, как сила–слабость, уравновешенность, неуравновешенность, подвижность–инертность. Сила нервной системы, как правило, характеризуется высокой работоспособностью, двигательной устойчивостью, способностью сдерживать свои чувства, устойчивостью *к* утомлению, уверенностью в своих силах и т. д. Противоположные проявления характеризуют относительную слабость нервной системы. Учитывать особенности силы–слабости нервной системы в учебно-тренировочном процессе чрезвычайно важно. Туристы со слабой нервной системой

нуждаются в большей опеке инструктора или товарищей по группе. Они тяжелее и длительнее переживают свои неудачи, болезненно относятся к замечаниям, медленно приобщаются к коллективу, проявляют меньшую инициативу. Таких туристов следует активнее привлекать к общественной деятельности, к коллективным играм, чаще поручать задания, выполнение которых окажет какую-либо помощь группе, с ними нужно чаще проводить беседы, внушать им уверенность в своих силах.

Уравновешенность характеризуется спокойным поведением в ситуации ожидания, объективным отношением к окружающим, отсутствием импульсивных (непроизвольных) реакций, устойчивостью эмоциональных состояний, сдержанностью. Туристов с неуравновешенной нервной системой инструктор обязан сдерживать, на занятиях им чаще следует создавать более сложные условия для работы, в какой-то мере неожиданные. В воспитательной работе с такими туристами нужно быть осторожным и тактичным.

Подвижность нервной системы характеризуется быстротой и легкостью приспособления к новым условиям, переходом от одного эмоционального состояния к другому, сменой интересов, быстротой исправления ошибок. Противоположный признак – инертность.

Не менее важен в психологической карте раздел, который определяет характеристику туриста – моральные черты личности, волевые черты личности, эмоциональную стабильность. Данные этого раздела вносятся в психологическую карту на основании инструкторских наблюдений.

Для выявления моральных черт личности следует анализировать общие и частные проявления черт характера на занятиях и в походе. К общим проявлениям относятся целенаправленность, коллективизм, чувство ответственности и другие. Все эти черты проявляются в занятиях туризмом. Особенно следует выделить такие из них, как отношение туриста к повышению уровня своей подготовки, его увлеченность, трудолюбие, способность к самоанализу. Важно обратить внимание на черты, характеризующие отношение туриста к своей группе (секции), общительность, доброжелательность, требовательность к себе и другим и т. д.

Волевые черты личности туриста оцениваются по таким признакам, как активность, самостоятельность, инициативность, настойчивость, решительность.

Эмоциональная стабильность – это способность человека к сохранению повышенной психической работоспособности. Туристов с высокой эмоциональной стабильностью отличают выдержка, постоянство интересов и целей. Туристы с низкой эмоциональной устойчивостью характеризуются резким падением психической и физической работоспособности в сложных или экстремальных условиях. Даже при стрессах сравнительно небольшой интенсивности у них появляются симптомы невроза. Нервно-психологические срывы иногда происходят не только у туристов с неуравновешенной нервной системой, но и у устойчивых, волевых и достаточно опытных путешественников.

Приведем ряд рекомендаций, которые могут облегчить руководителю выбор такого способа воздействия на другого человека, который обеспечивает наибольший желаемый эффект.

1. Первое и весьма действенное средство – бездействие, т.е. способность воздержаться от поступка, от высказывания, умение слушать не перебивая. Это позволяет уменьшить накал эмоций, обостряющих конфликт, затрудняющих взаимопонимание (даже вне конфликта). Однако молчать, когда хочется говорить, не очень-то легко. К тому же собственные мысли, возражения, уточнения надо не просто сдерживать, а фиксировать в памяти для ответного слова и одновременно следить за ходом чужой мысли, чтобы не потерять предмет спора. Большим подспорьем в подобных обстоятельствах могут стать лист бумаги и карандаш в руках.

2. Пользоваться в полемике только безупречными аргументами. Иногда бывает соблазнительно к таковым присоединить для пущей убедительности еще один или несколько, и в ход идут не вполне надежные. Однако "добавление" нередко оборачивается поражением в споре, поскольку слабый аргумент немедленно становится мишенью для возражений, а опровержение хотя бы одного аргумента часто выглядит как опровержение всего доказательства.

3. Никакие заслуги не следует оставлять незамеченными. Даже те, что воспринимаются как должное. Однако оценки надо выносить разные: одного участника похвалить, другого – поблагодарить, третьему – сообщить, что о его поступке известно.

4. Не превращать похвалу в наказание: никогда не противопоставлять того, кого отмечаешь, другим, дабы их не сталкивать.

5. Чтобы добиться чего-либо от человека, надо стараться вызвать у него соответствующее побуждение, действуя по формуле: "Человек должен сам захотеть поступить так, как мне нужно".

6. Выражая недовольство, делая замечания, не затрагивать личное достоинство человека – осуждать только поступки. К примеру, чтобы высказать человеку упрек, но не обострять с ним отношений, не следует говорить: "Ты эгоист!" Лучше сказать: "Ты ведешь себя, как эгоист". Такая фраза не только выражает недовольство поведением человека, но и дает ему понять, что оно не вяжется с более высоким представлением о нем. Это создает стимул к изменению поведения, то есть человек стремится не только исправить поступок, бросающий на него тень, но и поддержать хорошее мнение о себе.

Объединению группы способствует сознательное, творческое отношение людей к происходящему. Нужно, чтобы турист в походе не просто шел за инструктором или руководителем, перенося груз с одной стоянки на другую, попутно любуясь красотами и преодолевая встречающиеся трудности, как ему укажут. Участники должны знать, где они находятся, какая перед группой стоит сегодня задача, каковы возможные способы ее решения, что ждет группу. Однако не снизит ли такое предварительное знание впечатления от похода? Ведь при этом как будто исчезает фактор неожиданности. А неожиданность – обязательное условие эмоционального воздействия. Опасения эти напрасны. Допустим, туристам предстоит в середине дня серьезная переправа, о которой они заранее не предупреждены. Какое впечатление произведет на них этот сюрприз? На более сильных и опытных, вероятно, положительное. А вот у слабых, неуверенных в своих силах неожиданный выход к препятствию может вызвать растерянность, замешательство, а быть может, и несогласие (хотя бы внутреннее) с указаниями руководителя и действиями остальных участников. Это уже почва для разного рода неприятных происшествий.

Иное дело, когда участники похода заранее знают о переправе, настраиваются на нее. При этом лишь сам факт переправы перестает быть неожиданным. Конкретные условия, детали переправы (если она действительно серьезная) по-прежнему таят в себе достаточно неожиданностей. В то же время предварительная информация о переправе повышает готовность, делает действия туриста более ответственными, целесообразными и согласованными (возможно, даже заранее!) с действиями товарищей. Чтобы обеспечить слаженность действий участников похода, руководитель обязательно привлекает к обсуждению непредвиденных ситуаций всех членов группы или хотя бы тех, кто проявляет заинтересованность в этом. Обсуждение возможно большего числа тактических вариантов дает неоспоримые преимущества по сравнению с единоличным принятием решения. Не говоря уже о том, что это интересно само по себе и способствует росту квалификации туристов, такое обсуждение обеспечивает понимание правильности и необходимости избранного маневра, который, возможно, и не соответствует первоначальным желаниям кого-то из туристов. Кроме того, у участников обсуждения повышается чувство моральной ответственности за принятое

коллективом решение, которое выполняется с большим энтузиазмом, чем указание руководителя. Наконец доверие, оказанное руководителем группе, в свою очередь, располагает к нему участников, повышает его авторитет.

Безопасность учебных мероприятий

Полная безопасность – обязательное правило организации учебных мероприятий. Наибольшей заботы с этой точки зрения требуют, естественно, занятия, проводимые на местности. При выборе места для них, для привала или бивака необходимо помнить об опасности, которую могут представлять, например, стремнина, оползневый берег или край оврага, наклоненные или надломленные деревья и т. д. Таких мест следует избегать. При учебных выходах на местность инструктор предварительно проверяет исправность всего снаряжения, которое будет использовано в ходе предстоящих занятий, при посадке в поезд распределяет группы по вагонам, делает расчет присутствующих перед выходом на маршрут, в разведку и по возвращении, перед купанием и после него; тщательно следит за тем, чтобы все слушатели выполняли установленные правила действий на местности.

Хорошо, когда всех слушателей и инструкторов снабжают специальными памятками о безопасности при занятиях на местности. В памятках указывают такие общеизвестные правила, как обязанность сразу же докладывать инструктору о замеченной опасности, о травмах, признаках заболевания, утомлении и др. Перечисляют определенные, связанные с обеспечением безопасности запреты, например, носить без чехла колющие, режущие предметы (топор, пилу), приводить на занятия посторонних, стоять под деревьями при рубке сухих сучьев, разжигать костры огнеопасными средствами (бензином, керосином), оставлять горящий костер без присмотра, приносить спиртные напитки, купаться без разрешения инструктора и т. д.

Включают в памятку и другие напоминания: каждый обязан выполнять все правила самостраховки и страховки; при передвижении по чаще или густому кустарнику соблюдать безопасный интервал, оберегать товарищей, идущих сзади, от веток, предупреждать их о всяком участке пути, требующем осторожности; на биваке ставить ведра с горячей пищей и кипятком только рядом с костром либо в специально отведенном для этого месте и т. д.

Все эти детали никак нельзя считать излишними: там, где речь идет о безопасности, о здоровье людей, нет мелочей, которыми можно пренебречь.

Руководители обучения и инструкторы-преподаватели обязаны не только сами всегда заботиться о полнейшей безопасности занятий, но и воспитывать такое же отношение у обучаемых, настойчиво прививая им чувство ответственности за здоровье и жизнь товарищей. Для этого нужны и личный пример, и постоянные напоминания, особенно тем слушателям, кто еще не приучился к сдержанности, осторожности, кто еще "болен" лихачеством. Для слушателей должно стать нормой, привычкой самое серьезное внимание ко всему, что связано с безопасностью, и не только на учебных занятиях, но и во всех проводимых ими походах выходного дня и длительных путешествиях.

Слушатели должны уяснить основные причины травматизма и несчастных случаев при проведении занятий и в учебных походах:

- плохая подготовка и хранение снаряжения и обуви;
- отсутствие бахил, штормовых костюмов, теплых свитеров и курток; несоблюдение правил движения по дорогам с интенсивным потоком машин;
- нарушение элементарных правил безопасности во время бивачных работ;
- недостаточный контроль инструкторов и самоконтроль со стороны слушателей при резком похолодании и ухудшении погоды, при движении в метель и при сильном ветре;

- отсутствие навыков оказания первой помощи при заболевании, травме, отморожении;
- неподчинение указаниям инструктора или отсутствие организованного управления;
- недостаточная физическая и техническая подготовка слушателей и несоответствие их опыта особенностям прохождения сложных участков маршрута;
- слабое знание инструкторами района путешествия, что приводит к неправильному планированию маршрута;
- несоблюдение техники безопасности при преодолении сложных участков маршрута.

Учебный поход следует проводить в районе, предварительно хорошо изученном инструкторами. Недопустимо включение в маршрут неизвестных участков и даже отдельных элементов первопрохождения. Маршрут учебного похода выбирается так, чтобы в течение 1–2 дней группа смогла доставить заболевшего (пострадавшего) участника в ближайший населенный пункт.

Несчастье может произойти не от прямой опасности, а вследствие паники, замешательства. Дружное взаимодействие группы помогает не только в аварийной ситуации. Внимательное наблюдение, всесторонняя ориентировка, чувство локтя – вот качества, вырабатываемые на простых маршрутах.

Велика роль руководителя-инструктора в предупреждении и ликвидации аварийной ситуации. Он должен держать в поле зрения всю группу, поэтому часто его место на тропе или реке – сзади или в центре группы. От воли, авторитета, решимости руководителя-инструктора иногда зависит все. Руководить в походе должен быть один. Дискуссии и споры на подходе к препятствию недопустимы. Однако вера в руководителя не должна быть слепой, надежда на товарищей не должна демобилизовывать. Всегда нужно уметь критически оценить свои действия, действия руководителя и группы.

Важно научиться взвешивать свои возможности, быть осторожным, даже рискуя. Но, как правило, в походе жизнь должна быть спокойной, ритмичной. И чем размеренней, тем лучше: больше увидишь, сделаешь, больше получишь удовлетворения. На маршруте не должно быть приключений. Если они были, значит, что-то упущено. Опыт подскажет и допустимую долю риска. Возможность неудачи должна перекрываться избытком опыта, слаженностью группы. Достичь спокойной уверенности удается только учебой, в которой главным воспитателем служит сама природа.

Овладение техникой движения на маршруте, правильное применение снаряжения и одежды, продуманная тактика, физическая и психологическая подготовка – таковы основные меры безопасности в туризме.

Для устранения мелких неполадок в снаряжении, одежде, обуви служит, как уже говорилось, первая остановка вскоре после начала движения. Надо устранить причину неудобства, не ожидая, пока появится жжение или боль, выйдет из строя снаряжение. Общая профилактика – правильный подбор снаряжения и одежды, проверка и подготовка их до выхода на маршрут. Если они соответствуют погоде, темпу движения, хорошо подогнаны, не будет опрелостей, потертостей, пузырей.

Топоры, пилы, ножи носят зачехленными. На привалах острые орудия складывают в одном месте, на ночлеге кладут под палатку; пилой и топором работают в рукавицах; обрубая ветки лежащего дерева, нужно находиться по другую сторону ствола. Не нужно втыкать острые предметы в деревья (тем более на высоте человеческого роста).

Дежурные у костра должны быть одеты и обуты, иметь рукавицы; костровые рогульки, перекладина или тросик для подвески ведер должны быть надежными; посуду с горячей пищей и кипятком надо ставить туда, где на них не могут наступить и

где они не опрокинутся; при приготовлении пищи на костре пользуются поварешками с длинными ручками. Примусы и самодельные походные кухни ставят на лист-подставку.

Не следует собирать неизвестные, старые или требующие особой обработки грибы. При варке грибов первую воду после кипячения желательно слить и налить новую. Недоваренные, недожаренные, даже вторично разогретые грибы могут вызвать отравление.

Желательно знать опасные растения, которые могут встретиться в походе, ознакомиться с ними предварительно по определителю. В средней полосе страны к ним относятся вех ядовитый (цикута), волчьи ягоды, волчье лыко, бузина, марьин корень, белоголов пятнистый.

В пеших походах при движении по лесным зарослям, среди завалов, кочек тело защищают штормовкой. Идти нужно внимательно, чтобы не упасть и не повредить ногу, не получить травму головы, лица или глаз из-за сучьев, веток, стволов. При движении не держат руки в карманах.

Нужно обследовать места переправ или купания. Нельзя нырять в неизвестных местах, купаться сразу после перехода или еды.

Не нужно двигаться в темноте, особенно по лесу: можно легко повредить ноги, глаза.

Во избежание теплового или солнечного удара не носят темную одежду, а также одежду, не пропускающую воздух и не впитывающую пот. Переходы в жаркое время года делают пораньше утром и ближе к вечеру, используют для передвижения теневые, обдуваемые места. Не следует плотно наедаться перед выходом, в сильную жару передвигаются медленно. Летом носят светлый головной убор с козырьком и солнцезащитные очки, применяют солнцезащитные кремы ("Щит" и др.), не загорают после еды, не спят на солнце.

В лесу при грозе не следует прятаться под высокие деревья. Особенно опасны отдельно стоящие дуб, тополь, ель, сосна. В березу и клен молния ударяет редко. На открытом месте нужно сесть или лечь в сухую яму, канаву.

За безопасность группы ответственность несет прежде всего инструктор-преподаватель группы, но в ответе за себя и товарищей каждый участник похода.

При проведении учебных мероприятий из инструкторов и стажеров создается контрольно-спасательный отряд. Издается приказ по обеспечению безопасности с учетом вида туризма и местных условий учебно-тренировочного похода. С приказом знакомятся все участники и руководители учебного мероприятия.

Если в учебном отделении туристской группы во время похода или практических занятий произошел несчастный случай, то подаются сигналы бедствия (голосом, свистом, светом, флагом, ракетами и т. д.) 6 раз в минуту с интервалом 10 с. Через минуту сигнал повторяется. Получив сигнал "Вызов принят, помощь идет", который подается тем же способом, но три раза в минуту с интервалом 20 с, группа, терпящая бедствие, делает все возможное для своего обнаружения. Оказание немедленной помощи группе, от которой принят сигнал бедствия, является законом для всех туристов.

Таким образом, подготовка и проведение учебно-тренировочного похода – достаточно сложный и ответственный педагогический процесс, направленный на обучение и обеспечение безопасности в спортивно-оздоровительном туризме специфическими средствами.

ОСНОВЫ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ СТУДЕНТА

В.А. Платонова

Учебно-трудовая деятельность студентов в стенах вуза проходит при значительном нервно-эмоциональном перенапряжении, что требует постоянного использования различных средств, предупреждающих возникновение хронического невротического состояния и развитие функциональных нарушений в работе органов и систем. Исключить эмоциональные переживания студентов в процессе учебы невозможно, следовательно, все усилия по сохранению их здоровья должны быть направлены на совершенствование учебного процесса, создание гигиенических условий жизни в общежитиях, воспитание у студентов привычек и навыков здорового образа жизни.

Состояние здоровья студентов требует постоянного анализа в каждом вузе, так как количество здоровых и лиц с отклонениями в состоянии здоровья может значительно колебаться не только в вузах разных регионов страны, но и внутри одного вуза (на разных факультетах), а также на протяжении периода обучения в вузе.

В последние годы процент здоровых студентов сокращаются. Уже при поступлении выявляется высокая (более 30%) доля лиц с отклонениями в состоянии здоровья, которая в течение периода обучения возрастает. У юношей на 2 курсе учащаются неврозы, болезни сердечно-сосудистой системы. У девушек хронические заболевания растут почти по всем классам болезней. Удельный вес студентов, имеющих отклонения в состоянии здоровья, на 3–4 курсах снижается по сравнению со 2 курсом, но остается на более высоких цифрах, чем на 1 курсе.

Чтобы в самом начале обучения в вузе предупреждать возникновение различных заболеваний, необходимо научиться выявлять скрытые звенья предболезней, т.е. пограничные состояния, и принимать меры к их ликвидации доступными средствами.

По мнению А.И. Киколова (1985), студентов следует выделять как категорию населения с повышенными факторами риска. Этими факторами являются: нервное перенапряжение и умственное утомление, хроническое нарушение режима труда и отдыха, режима питания и сна, курение, недостаточная двигательная активность, постоянное ощущение недостатка времени, трудности проживания в общежитии, суммарное воздействие на организм студентов многих отрицательных факторов и вызывает развитие предболезни и болезни.

Значение учебных факторов риска, причин и условий возникновения и развития у студентов дезадаптации является исходным пунктом для прогнозирования возможности развития болезни. Диагностика таких состояний у студентов возможна только при регулярных профилактиках, осмотрах и систематическом наблюдении за лицами с ранними функциональными нарушениями. Разработка профилактических мероприятий должна проводить как с учетом факторов риска, так и с учетом индивидуальных особенностей каждого студента, оптимальных критериев его здоровья. Профилактические мероприятия необходимо направлять на усовершенствование и тренировку механизмов адаптации, восстановление нарушений функций, сил, переключение одной функции на другую.

Академик И.П. Павлов утверждал: "Здоровье – это бесценный дар природы, оно дается, увы, не навечно, его надо беречь. Но здоровье во многом зависит от него самого, от его образа жизни, условий труда, питания, его привычек …".

В настоящее время коренного изменения уровня здоровья студентов можно достичь только при условии изменения его образа жизни, что доказано комплексными социально-гигиеническими исследованиями. Чтобы понять зависимость здоровья человека от его образа жизни, следует хорошо представлять структуру или составные части образа жизни. Структура образа жизни складывается из следующих видов

деятельности: производственной, социальной, бытовой, социально-культурной, физической, медицинской активности и других. Все перечисленные виды деятельности происходят в различных условиях, зависят от них и также влияют на эти условия.

Очень важным для здоровья студентов является период адаптации на 1 курсе, и оздоровительные мероприятия в этот период крайне важны, так как они направлены на совершенствование адаптационных механизмов. Именно в 17–20 лет наблюдается оптимизация в развитии почти всех функций и систем организма: быстрые реакции анализаторов на внешние раздражители; повышенная лабильность нервных и эмоциональных процессов; наибольшая пластичность; выносливость и подвижность нервных процессов запоминания и переключения внимания с одного вида деятельности на другой; повышенная познавательная деятельность; успешность и быстрота в решении логических задач; повышенный интерес к новизне. В этом возрасте возбудительные процессы превалируют над тормозными.

Важнейшей характеристикой здорового образа жизни студента является его направленность. Важно не только то, как студент живет, но и то, ради чего он живет, чем гордится и против чего борется. Так здоровый образ жизни приобретает оценочное и нормативное понятие.

Здоровый образ жизни во многом зависит от ценностных ориентаций студента, его мировоззрения, социального и нравственного опыта. Поэтому в вузе необходимо обеспечить сознательный выбор каждым студентом общественных ценностей здорового образа жизни и формировать на их основе устойчивую индивидуальную систему ценностных ориентаций. Здоровье у человека занимает ведущую позицию. Эмпирическим критерием меры адекватности отношения к здоровью в поведении может служить степень соответствия действий и поступков человека требованиям здорового образа жизни, а также нормативным требованиям санитарии и гигиены. Отношение к здоровью включает в себя и самооценку человеком своего физического и психического состояния, которая является своего рода индикатором и регулятором его поведения.

Напряженность умственного труда характеризуется уровнем метаболизма тканей мозга. Студентам необходимо соблюдать ряд условий, обеспечивающих высокую продуктивность умственного труда. Первым условием является постепенность вхождения в работу. Вторым условием поддержания высокого уровня умственной работоспособности является равномерность и ритмичность работы. Наиболее эффективным средством восстановления и повышения умственной работоспособности являются физические нагрузки, которые создают мощный поток импульсов от работающих мышц в центральную нервную систему. При физической работе восстановительные процессы происходят не только в нервных клетках, но и во всех внутренних органах и системах, страдающих из-за длительного ограничения движения.

В настоящее время установлен необходимый недельный двигательный режим, позволяющий сохранять и укреплять здоровье, поддерживать работоспособность на высоком уровне. Недельный объем физической нагрузки складывается из времени потраченного на занятия утренней гимнастикой, производственной гимнастикой, на занятиях физическими упражнениями в учебном расписании, в спортивной секции, на самостоятельных занятиях в свободное время.

Бережное отношение к собственному здоровью требует от каждого студента соблюдения режима сна.

Здоровый образ жизни немыслим без соблюдения режима питания, сна, требований личной гигиены. Выполнение студентами перечисленных гигиенических мероприятий требует от каждого студента не только знаний, но и значительной силы воли, самодисциплины, стремление преодолеть лень, вредные привычки. Здоровый образ жизни – это показатель высокой культуры студента, сознательного отношения к собственному здоровью.

ОСОБЕННОСТИ ПОДГОТОВКИ ТУРИСТОВ К СПОРТИВНЫМ ПОХОДАМ

А.А. Федотова, Ю.Н. Федотов

Наиболее существенная особенность в подготовке туристов с точки зрения общефизической подготовки – это трудность или даже невозможность планирования тренировочных занятий с целью достижения туристами пика спортивной формы к соревновательному периоду. Дело в том, что обычные методики для достижения пика спортивной формы, принятые в классических видах спорта, для туризма не пригодны. Это связано в первую очередь с тем, что спортсмен в этом состоянии наиболее уязвим с точки зрения заболеваний, в том числе и простудных, а также в большей степени подвержен травматизму. Поскольку основные соревнования у туристов – это походы, как правило, в населенной местности или в труднодоступных местах, а одной из задач при совершении похода является его безаварийность, то с этой точки зрения и построение тренировочного цикла не должно, в принципе, предусматривать пика спортивной формы у участников похода, в обычном понимании этого определения. Тем не менее, перед походом необходим определенный достаточно высокий уровень тренированности.

Все это приводит к тому, что вместо понятия "пик спортивной формы" лучше ввести понятие "оптимальное предпоходное состояние" (ОПС) и попытаться дать его определение и способы его достижения в тренировочном процессе туристов.

ОПС – термин, который является результатом многолетних наблюдений за подготовкой туристов и собственных ощущений. ОПС состоит из оптимального сочетания трех компонентов – физического, технического и психологического. Субъективно оно заключается в чувстве приподнятого настроения, ощущения физической легкости, желания идти с рюкзаком "на край света". Иногда это ощущение называют "чувством дороги". Это состояние усиливается дружным коллективом, желанием познать новое, готовностью к определению трудностей походной жизни.

Определенная аналогия у ОПС может быть с оптимальным боевым состоянием (ОБС) спортсмена – термином, введенным впервые А.В. Алексеевым в книге "Себя преодолеть" (1982 г.).

ОПС не может быть достигнуто, если хотя бы один из его компонентов не имеет соответствующего уровня. Например, турист может быть физически подготовлен отлично, у него высокий уровень предпоходной мотивации, есть желание пойти в поход, однако он недостаточно владеет техникой скалолазания и работы с веревкой. ОПС он не достиг, так как будет бояться технически сложных скальных участков, а на маршруте у него может возникнуть чувство неуверенности и даже страха. Или, наоборот, турист владеет теоретическими знаниями и специальными техническими навыками, у него отличная физическая подготовка, однако по каким-либо причинам он решил идти в поход с незнакомой группой. В этом случае также не будет достигнуто ОПС, поскольку вопросы взаимоотношений с группой у него еще не решены.

Достижение ОПС всеми участниками похода – достаточно сложная задача, которую должен решать тренер команды в подготовительном периоде. Анализ различных ситуаций в походных условиях дает основание утверждать, что ОПС в туризме – основа успешного совершенствования спортивного туристического похода.

ПРОБЛЕМЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО ЗАЩИТЕ ИНФОРМАЦИИ НА ФАКУЛЬТЕТЕ ВОЕННОГО ОБУЧЕНИЯ

Г.П. Жигулин, И.Н. Хромов

Научная и практическая деятельность в различных областях знаний открывает новые направления развития постиндустриального общества, которые требуют профессионального подхода к управлению, совершенствованию и разрешению возникающих проблем во всех процессах и явлениях. Удовлетворение данных требований возможно при наличии системы подготовки и переподготовки квалифицированных специалистов, которая в зависимости от необходимости способна динамично видоизменяться в ходе естественного развития цивилизации.

В доктрине "Информационная безопасность Российской Федерации" одной из первоочередных задач, требующих безотлагательного решения, определено развитие научно-практических основ обеспечения информационной безопасности, отвечающих современной геополитической ситуации, условиям политического и социально-экономического развития государства. Именно вузы и другие учебные заведения формируют и развивают научно-практические основы, так как в них сосредоточено большое количество наиболее прогрессивных и восприимчивых к научно-техническим новациям людей.

Санкт-Петербургский государственный институт точной механики и оптики (технический университет) является одним из ведущих вузов страны, готовящих специалистов в области технических наук. На сегодняшний день Университет входит в число ведущих вузов Российской Федерации, готовящих специалистов в области компьютерных, информационных и оптико-информационных технологий. По результатам опроса, проведенного журналом "Карьера" в начале 1999 г. с целью определения рейтинга 100 ведущих вузов Российской Федерации, Университет занял пятое место среди технических вузов страны и первое место среди вузов Санкт-Петербурга. Такое положение обусловлено, в первую очередь, наличием в Университете одного из лучших в Российской Федерации центра по отбору и подготовке молодых одаренных программистов.

Университет является головным в государственной научной программе "Информационные сети высшей школы". На базе Университета действует Республиканский центр компьютерных и телекоммуникационных систем высшей школы (ВУЗТЕЛЕКОМЦЕНТР). В вузе созданы:

- центр дистанционного обучения;
- межвузовский центр новых информационных технологий в гуманитарном образовании (МЦ НИТГО);
- учебно-методическое объединение по оптическому и приборостроительному образованию (в соответствии с приказом Государственного Комитета Российской Федерации по высшему образованию от 28.04.94 №352);
- кафедра безопасных информационных технологий от Государственной технической комиссии при Президенте Российской Федерации.

Команда студентов вуза ежегодно занимает призовые места на чемпионатах мира по программированию и является бессменным чемпионом города в этом виде состязаний.

В Университете ведутся исследования по 8 федеральным техническим программам, в том числе: "Университеты России", "Конверсия", "Лидар", "Оптотехнология", "Международное сотрудничество". По 4 программам Университет является головным.

Университет как член Федерации космонавтики России и объединения ИНТЕРКОСМОС активно участвовал в таких международных проектах, как ВЕГА и ФОБОС.

Вуз является ведущим в области интеграции высшего профессионального гражданского и военного образования.

Одной из актуальных проблем безопасности информационного пространства является подготовка специалистов по данному направлению, отвечающих современным запросам, и дальнейшее их использование по назначению. Недопонимание в этом плане встречается на всех уровнях, начиная от различного рода министерств, что проявляется в невостребованности данных военно-учетных специальностей, и заканчивая средствами массовой информации, которые рядом акций вводят в заблуждение широкие круги населения. Это можно объяснить следующими причинами.

• Инфосфера – понятие новое, и конфликтные ситуации, формируемые в ней мыслящими – это, по сути, уникальная структура специального исследования, очень сложная, требующая порой новых подходов со стороны науки. Помимо логических средств, исследование интеллектуальной деятельности обязывает строить теоретические модели различных физических взаимодействий, конфликтующих систем инфосферы.

• Информационная безопасность обеспечивается комплексом мероприятий и средств на различных уровнях, начиная от организационных и заканчивая техническими, с необходимостью постоянного совершенствования, так как стоять на месте сегодня значит идти назад.

• При необходимости вложения достаточных средств в обеспечение информационной безопасности не всегда, на первый взгляд, особо видна работа, которая предотвращает колоссальные ущербы от информационных воздействий.

Глубокое реформирование, сложное положение по финансированию в Министерстве образования и Министерстве обороны Российской Федерации обязывает принимать нестандартные, но вместе с тем глубоко продуманные решения, определяющие направления работы преподавателей и учебных заведений в целом. В условиях реорганизации Вооруженных сил Российской Федерации возрастает роль централизованной подготовки офицеров запаса.

В Институте комплексного военного образования СП6ГИТМО(ТУ) проводится подготовка офицеров запаса по различным специальностям для Министерстве обороны Российской Федерации**,** востребованность которых мы ощущаем для всех силовых структур. ИКВО готовит специалистов по направлениям:

• артиллерийское вооружение ВМФ;
• ракетное вооружение ВМФ;
• торпедное вооружение ВМФ;
• оптико-электронное вооружение;
• информационное обеспечение;
• социальная работа и правовое воспитание.

Успешность обучения – результат высокой базовой университетской подготовки и параллельного обучения в ИКВО, которое, с одной стороны, осуществляется структурно, а с другой стороны – не ограничивается какими-то рамками, подавляющими творческое развитие личности.

Необходимость в подготовке специалистов по организации защиты информации, пополняющих мобилизационные ресурсы, очевидна и с каждым годом будет сказываться все более остро. Обороноспособность и безопасность государства находятся в прямой зависимости от качества добываемой информации, уровня информационных технологий, используемых органами разведки, контрразведки, радиоэлектронной борьбы, управления войсками и оружием. Четко осознавая это, мы в

нашем учебном заведении ведем определенную работу. А именно, используя тот факт, что в СПб ГИТМО (ТУ) открыта выпускающая базовая кафедра Государственной технической комиссии при Президенте Российской Федерации "Безопасные информационные технологии", ИКВО СПбГИТМО (ТУ), выполняя свою основную задачу и являясь органической частью университета, получил заказ по военному обучению студентов по программам подготовки офицеров запаса по аналогичным специальностям – "Организация защиты информационных технологий", "Защита информационных технологий" – для Министерства обороны и других силовых структур Российской Федерации.

Деятельность идет по следующим направлениям.

1. Согласование с заказывающим управлением квалификационных требований по подготовке специалистов в области защиты информации.

2. Разработка учебных программ и тематических планов преподавания дисциплин.

3. Подготовка своего преподавательского состава через аспирантуру и адъюнктуру. Этой категории преподавателей будут отведены специфические дисциплины, затрагивающие понятия, образующиеся на стыке информатики и военного искусства, такие как информационная война, информационное оружие и т.д.

4. Участие преподавателей в открытых научно-практических семинарах и конференциях под эгидой Государственной технической комиссии при Президенте Российской Федерации, Министерства образования Российской Федерации, Генерального штаба Министерства обороны Российской Федерации, Министерства науки и технической политики Российской Федерации, Администрации Санкт-Петербурга, ведущих вузов и научно-технических центров Российской Федерации. Качество проведенной работы оценено в окончательных решениях как ходатайство перед командованием Военно-морского флота и Министерством обороны Российской Федерации о начале подготовки в ИКВО специалистов по безопасности в информационной сфере.

5. Практическая работа по совершенствованию системы, обеспечивающей информационную безопасность. Это направление особенно актуально, так как университет сам является объектом обеспечения информационной безопасности как учебное заведение, содержащее специальные сведения, имеющие выход в глобальные информационные сети.

6. Создание Центра комплексного военного образования и безопасных информационных технологий. Одной из функций его будет подготовка интеллектуалов для спецподразделений, в задачу которых будет входить внедрение в закрытые автоматизированные центры управления критическими и другими объектами противника, не имеющими открытых информационных сетей, и проведение в них определенных информационных акций.

Проводимая работа уже дает свои результаты. Выпускники ИКВО востребованы сегодня не только как военные специалисты, но и как специалисты силовых структур и ведомств Российской Федерации, в том числе ФСБ, ФАПСИ и др.

Тема подготовки специалистов в ИКВО была вынесена на очередную, XXXП научную и учебно-методическую конференцию СПбГИТМО(ТУ), посвященную 300-летию Санкт-Петербурга, с целью обсуждения сегодняшнего положения с позиции всех участников. Необходимо детально проанализировать ситуацию и создать учебно-методический комплекс для подготовки названных специалистов.

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ПОДГОТОВКИ ОФИЦЕРОВ ЗАПАСА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

А.В. Ленский, А.И. Серебров, Е.Г. Удин

В условиях реформирования системы военного образования Российской Федерации возникает необходимость совершенствования системы подготовки офицеров запаса на военных кафедрах при образовательных учреждениях высшего профессионального образования.

Одним из направлений повышения качества подготовки офицеров запаса на военной кафедре является модернизация структурно-логической схемы изучения дисциплин, цель которой – повышение эффективности и качества обучения будущих офицеров запаса. Структурно-логическая схема задает последовательность подготовки офицеров запаса. Дисциплины программы подготовки офицеров запаса должны быть взаимосвязаны так, чтобы занятия обеспечивали формирование необходимых знаний, умений и навыков для успешного исполнения студентами обязанностей на первичных офицерских должностях.

На основании анализа опыта службы выпускников факультета военного обучения предлагается в программу для комплексной подготовки студента как офицера запаса ввести дополнения и корректировки. Учебный план подготовки офицеров запаса может предусматривать следующий перечень циклов дисциплин:

1. управление подразделением в мирное время (УПМВ);
2. военно-профессиональные дисциплины (ВПД);
3. военно-специальные дисциплины (ВСД).

Обучение студентов на военных кафедрах необходимо начинать с изучения цикла дисциплин УПМВ, который, прежде всего, предназначен для формирования навыков командно-организаторской деятельности, воспитательной работы и методических.

Офицер – это, прежде всего, руководитель, а, как известно, руководство подразделением есть последовательный и целенаправленный процесс обучения и воспитания подчиненных. Рассматривая служебную деятельность офицера, можно выделить ряд основных функций – военно-управленческую, военно-техническую и учебно-воспитательную. Эти функции тесно взаимосвязаны, так как являются компонентами достижения общей цели и связаны единством объекта воздействия. Таким образом, в цикл УПМВ целесообразно включать разделы общественно-государственной и общевоенной дисциплин.

В общественно-государственной дисциплине должны быть отражены вопросы военно-патриотического, нравственного и правового воспитания, морально-психологического состояния личного состава, государственного и военного строительства РФ, социально-правового обеспечения военнослужащих, организации служебного делопроизводства. Общевоенная дисциплина должна содержать традиционные разделы, такие как общевоинские уставы ВС РФ, строевая подготовка и огневая подготовка.

Вопросы военной топографии целесообразно рассматривать при изучении тактических дисциплин, в частности, при рассмотрении вопросов, связанных с ведением боевых действий береговых частей и подразделений.

Представляется, что в общевоенной дисциплине должны изучаться вопросы тылового обеспечения. Командир (начальник) обязан поддерживать в исправном состоянии и сохранности вооружение, военную технику и другие материальные средства, организовывать техническое, материальное, медицинское, финансовое и бытовое обеспечение. Кроме того, тыловое обеспечение отражено в вопросах социальной защищенности военнослужащих, которое, в частности, определяет статус

военнослужащего. Офицер-выпускник должен планировать и осуществлять экономическую работу в подразделении, организовывать ведение войскового (корабельного) хозяйства.

Цикл ВПД является основой тактической (тактико-специальной) подготовки офицеров запаса. Данный цикл предусматривает изучение следующих дисциплин:

1. военно-морская подготовка (для ВУС ВМФ);
2. вооружение и оружие (ВС и соответствующих видов, родов ВС);
3. военная история;
4. тактика (ВС и соответствующих видов, родов ВС).

В цикле ВСД должны изучаться вопросы, связанные с устройством и эксплуатацией вооружения и военной техники, боевого применения оружия и организации проведения специальной подготовки с личным составом в зависимости от конкретной военно-учетной специальности.

Основными дисциплинами военного обучения являются военно-профессиональные и военно-специальные дисциплины. По каждому из этих циклов дисциплин проводятся один зачет и один экзамен за весь период обучения. По циклу дисциплин УПМВ студенты сдают зачет. Таким образом, за весь период обучения проводятся три зачета и три экзамена, включая выпускной.

Программа подготовки офицеров запаса может предусматривать обязательное изучение студентами следующих циклов дисциплин в вузе и на учебном сборе.

Индекс цикла дисциплин	**Цикл дисциплин**	**Индекс дисциплин**	**Дисциплины обучения**
УПМВ 1.0	Управление подразделением в мирное время	УПМВ 1.1 УПМВ 1.2	Общественно-государственная Общевоенная
ВПД 2.0	Военно-профессиональ-ные дисциплины	ВПД 2.1 ВПД 2.2 ВПД 2.3 ВПД 2.4	Военно-морская подготовка Вооружение и оружие (ВС и соответствующих видов, родов ВС) Военная история Тактика (ВС и соответствующих видов, родов ВС)
ВСД 3.0	Военно-специальные дисциплины	ВСД 3.1 ВСД 3.2 ВСД 3.3 ВСД3.4	Устройство вооружения и военной техники Эксплуатация вооружения и военной техники Боевое применение оружия Организация специальной подготовки

Данная структура изучения дисциплин по программе подготовки офицеров запаса с использованием новых информационных технологий обучения более рациональна по сравнению с действующей структурой и позволит повысить эффективность образовательного процесса и качество подготовки офицеров запаса.

О ВЗАИМОСВЯЗИ ПОДГОТОВКИ БУДУЩИХ ПЕДАГОГОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ В ОБЛАСТИ КОМПЬЮТЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ИХ ВОЕННОЙ ПОДГОТОВКИ

М.И. Потеев, И.Н. Хромов

Как показывает опыт, военное обучение в гражданских вузах существенно влияет на формирование будущих специалистов, их адаптацию к профессиональной деятельности. С другой стороны, в процессе военного обучения студентов целесообразно в максимальной степени использовать те знания и навыки, которые они получают при освоении основной образовательной программы.

Отметим особенности военной подготовки будущих педагогов профессионального обучения, осваивающих образовательную программу специальности "Профессиональное обучение (информатика, вычислительная техника и компьютерные технологии)". Опишем опыт взаимодействия кафедры технологии профессионального обучения Санкт-Петербургского государственного института точной механики и оптики (технического университета) и Института комплексного военного образования этого университета.

Учебный план специальности "Профессиональное обучение (информатика, вычислительная техника и компьютерные технологии)" включает изучение процесса обучения, его методов, средств, форм, приемов, а также технологии обучения. В учебных курсах описываются основы теории тестирования, компьютерные технологии, рассматриваются особенности дистанционного обучения и профессионального консультирования. Студенты овладевают навыками проектирования компьютерных обучающих программ, знакомятся с тестами для контроля знаний, изучают системы новых информационных технологий обучения, технологии создания учебных пособий.

Центральной идеей образовательной программы, реализуемой в СПб ГИТМО (ТУ), является участие студентов в выполнении работ, связанных с возможными направлениями будущей деятельности, и с задачами, решаемыми университетом. С младших курсов они включаются в учебный процесс, имитирующий среду их профессиональной деятельности и содержащий в себе её конкретные проблемы.

Так, например, практически весь учебно-вспомогательный персонал компьютерного класса естественнонаучного факультета, на котором ведётся подготовка педагогов профессионального обучения, состоит из студентов указанной специальности. Они поддерживают компьютеры в рабочем состоянии, помогают в проведении занятий, выступают в роли преподавателей на курсах по обучению школьников компьютерной грамотности. Наиболее подготовленные студенты пятого курса самостоятельно проводят занятия по дисциплинам учебного плана специальности со студентами [1].

Одной из основных особенностей военной подготовки будущих педагогов профессионального обучения в области информатики, вычислительной техники и компьютерных технологий является то, что они способны оказывать существенную помощь Институту комплексного военного образования в разработке компьютерных обучающих программ, используемых в учебном процессе в рамках военной подготовки, и квалифицированно объяснять студентам других специальностей правила работы с этими программами. Эта особенность обеспечивает им дополнительные условия для технологической и педагогической практик.

О важности применения компьютерных технологий в целях повышения эффективности личностно ориентированного военного обучения студентов технического университета и преподавания информатики применительно к современным задачам военного дела говорит тот факт, что эта проблема стала

объектом ряда диссертационных исследований последних лет [2–5].

В обучении студентов по военным специальностям компьютерные технологии могут, например, использоваться при самостоятельном изучении теоретических положений и справочной информации, хранимой на компакт-дисках, сайтах Интернет или университетского сервера.

Примерами компакт-дисков с информацией, представляющей интерес с точки зрения военной подготовки студентов гражданских вузов, являются "Энциклопедия современных вооружений", "Военно-морской флот", "Военная авиация". Использование этих компакт-дисков в самостоятельной работе студентов позволяет им знакомиться с тактико-техническими характеристиками кораблей, самолетов, другой военной техники. Они касаются не только современных объектов, но и тех, которые стали историей. Эти компакт-диски имеются в свободной продаже, но, к сожалению, содержат много неточностей, грамматических ошибок, имеют небрежный дизайн.

Работая в Интернет, студенты могут знакомиться, например, с сайтами, содержащими информацию о составе Вооруженных Сил России, структуре ВМФ; тактико-технические характеристики отечественных и зарубежных боевых кораблей, самолётов, другой боевой техники и видов оружия; исторические сведения об их создании, испытаниях и боевом применении. В частности, при изучении истории ВМФ студенты могут использовать материалы о сражениях Российского флота, выдающихся флотоводцах, их вкладе в развитие и совершенствование военного искусства.

Естественно, что материал, помещенный на страницах Интернет, не является исчерпывающим. Он дает лишь общие представления и способствует развитию мотивации к учению, желанию более подробного знакомства со специальной литературой, содержащей полные сведения по изучаемым вопросам.

Примерами сайтов локальной сети Института комплексного военного образования СПб ГИТМО (ТУ) являются:

- Военно-морской флот Российской Федерации,
- Военно-морские силы иностранных государств,
- Тактика ВМФ,
- Совместное плавание,
- Оптическая прицельная станция "ФОТ",
- Элементная база аналоговых счетно-решающих устройств,
- Торпедная атака надводного корабля,
- История Военно-Морского флота,
- Огневая подготовка.

Весьма эффективными для самостоятельной работы студентов являются электронные учебно-наглядные пособия и обучающие программы, разработанные на факультете военного обучения Балтийского государственного технического университета "Военмех" им. Д.Ф. Устинова [6–11].

Так, электронное учебно-наглядное пособие "Тактика ВМФ" содержит в себе демонстрационный материал для занятий по принципам и формам применения сил ВМФ, основам боевой деятельности надводных кораблей и подводных лодок [6]; компьютерные обучающие программы "Военно-Морской флот Российской Федерации" [7] и "ВМС иностранных государств" [8] содержат информацию по организации и структуре ВМФ России, ВМС США, Великобритании, Франции, основных типах кораблей, состоящих на вооружении этих стран. Существенно, что сведения, содержащиеся в этих пособиях, детализированы до устройства и размещения на кораблях всех основных видов вооружения.

Учебное электронное пособие "Совместное плавание" [9] позволяет студентам самостоятельно изучать элементы строя, виды простейших строев, способы построения

и перестроения из одного строя в другой; сигналы и команды, служащие для изменения курсов и скоростей кораблей и судов при их совместном плавании.

Электронное учебно-наглядное пособие "История Военно-Морского флота" [10] охватывает практически все темы учебной программы одноимённой дисциплины и рекомендовано командованием ВМФ для студентов всех вузов, проходящих военное обучение по программам подготовки офицеров запаса.

Одной из важнейших задач подготовки в гражданских вузах офицеров ВМФ является отработка ими навыков действий вахтенного офицера при решении практических задач. При этом можно использовать компьютерные обучающие программы, такие как:

- Действия вахтенного офицера при совместном плавании кораблей [9];
- Составление графических боевых документов [11].
- Действия вахтенного офицера при уклонении от атак противника [12];

В частности, используемая в СПб ГИТМО (ТУ) последняя программа позволяет изучить алгоритм действий вахтенного офицера при уклонении от противника и применяемого им оружия, в частности от торпед, и оценивать результаты самостоятельной работы студентов. Все действия происходят в реальном масштабе времени и дистанций. Маневрирование корабля (изменение курса и скорости), длина и ширина кильватерного следа соответствуют тактико-техническим характеристикам отечественных кораблей. Скорость и характер движения торпеды соответствуют реальным образцам зарубежного оружия.

Как показывает наш опыт, подобные компьютерные обучающие программы, могут успешно разрабатываться студентами, обучающимися по специальности "Профессиональное обучение (информатика, вычислительная техника и компьютерные технологии)" и изучающими в рамках основной образовательной программы учебную дисциплину "Педагогические программные средства".

В качестве примера опишем компьютерную обучающую программу "Торпедная атака" [13], разработанную одним из выпускников кафедры технологии профессионального обучения при выполнении выпускной квалификационной работы. Программа является учебно-наглядным пособием по дисциплине "Боевое применение торпедного оружия".

Цель практического занятия, при проведении которого она используется, состоит в том, чтобы научить студентов рассчитывать параметры залпа торпеды по данным, доступным в реальной боевой обстановке с учетом фактора времени, привить практические навыки необходимые для этих вычислений, дать понятие об организации действий экипажа подводной лодки при торпедной атаке надводного корабля.

Программа моделирует следующую ситуацию. Подводная лодка находится на боевом дежурстве, гидроакустик засекает контакт с надводным кораблем, движущимся постоянным курсом с постоянной скоростью. Требуется рассчитать параметры залпа торпед и необходимые маневры лодки для выхода в точку атаки. При этом параметры движения цели естественно не известны, но с помощью приборов можно определить пеленг цели и примерную дистанцию до нее.

Программа моделирует движение подводной лодки, надводного корабля и торпед в плоскости. Маневрирование лодки по глубине в данном случае может не моделироваться. Торпеды выходят на фиксированную глубину сразу после залпа, и изменение глубины также не представляет интереса с точки зрения темы занятия. Естественно, что глубина для корабля-цели также не имеет значения. Следовательно, прежде всего надо разработать объектную модель системы, написать уравнения, определяющие движение каждого из объектов, создать среду, которая управляет их взаимодействием, средства отображения движения, определить способы регистрации процессов атаки для последующего просмотра и анализа.

При составлении программы был использован язык Delphi. Это – объектно-ориентированный язык, позволяющий структурировать процесс создания программы разбивкой его на логически законченные блоки.

При разработке интерфейса программы в качестве определяющих учитывались требования открытости модели и доступности теоретического материала. Последнее обеспечивается справочной системой по предметной области. В ней в объеме, достаточном для использования на практическом занятии, даны теоретические сведения по теме, имеется отдельный раздел, содержащий справочную информацию по самой программе.

Основным принципом при разработке интерфейса главного блока программы является соответствие отображаемой информации на экране тому, что известно во время реальной атаки. Например, параметры движения цели отображаются только после их расчета штурманом и утверждения командиром. При этом пеленг и дистанция даются с погрешностями, характерными для гидролокации, а текущую ситуацию командир может видеть только на планшете штурмана. Это создает для студентов ситуацию, аналогичную реальной, и помогает прочнее усвоить материал.

Блок просмотра хода атаки имеет уже другие цели. Разбор атаки происходит в спокойной обстановке, к некоторым моментам приходится возвращаться снова и снова. Поэтому здесь определяющим является принцип наглядности. Основную часть экрана в этом блоке занимает схема ситуации на данный момент. Существует возможность просмотра хода атаки с тремя разными скоростями, паузы, быстрого перехода к любому моменту, фокусировки на одном из объектов, увеличения или уменьшения масштаба изображения.

Для разработки подобных программ студенты должны достаточно глубоко разобраться в соответствующей теме, а также изучить динамику моделируемых процессов. Это способствует более глубокому изучению теоретических положений и выработке практических навыков в обслуживании вооружения и военной техники.

Как показывает опыт, прогресс в развитии средств вычислительной техники, компьютерных и сетевых технологий, методического обеспечения компьютерных обучающих и тестирующих программ позволяет всё шире и шире использовать компьютерные технологии в обучении, обеспечивать его инновационную направленность [1,14]. Описанные выше и другие приёмы вовлечения студентов в организацию и проведение учебного процесса на военных кафедрах заметно способствуют формированию будущих офицеров, с одной стороны, и освоению образовательной программы, с другой.

Литература

1. Потеев М.И. Инновационные технологии обучения. Теория и проектирование. СПб. 2000. 228 с.

2. Гужвенко Е.И. Использование педагогических программных средств в целях повышения эффективности личностно ориентированного обучения. Дис…. канд. пед. наук. М. РАО, 1999.

3. Чернобров К.Г. Преподавание информатики в военном командном вузе применительно к современным задачам военного дела. Дис…. канд. пед. наук. Рязань. 2000.

4. Лосев И.П. Дидактические основы военного обучения студентов технического университета. Дис…. канд. пед. наук. Воронеж. 2000.

5. Снегур А.С. Алгоритм и методика совершенствования автоматизированной оценки знаний при тренажёрной подготовке специалистов ВМФ на военных кафедрах гражданских вузов. Дис…. канд. тех. наук. СПб, Петродворец, ВМИРЭ. 2002

6. Анисимов В.Н., Мурашов В.А. Тактика ВМФ. Электронное учебно-наглядное пособие. СПб, БГТУ. 1999.

7. Анисимов В.Н., Мурашов В.А. Военно-Морской флот Российской Федерации. Электронное учебно-наглядное пособие. СПб., БГТУ. 1999.
8. Анисимов В.Н., Мурашов В.А. Военно-Морские силы иностранных государств. Электронное учебно-наглядное пособие. СПб., БГТУ. 1999.
9. Анисимов В.Н., Мурашов В.А. Совместное плавание. Компьютерная обучающая программа. СПб., БГТУ. 1999.
10. Ветров Ю.А. История Военно-Морского флота. Электронное учебно-наглядное пособие. СПб., БГТУ. 1999.
11. Анисимов В.Н., Мурашов В.А. Составление графических боевых документов. Компьютерная обучающая программа. СПб., БГТУ. 2000.
12. Хромов И.Н. Действия вахтенного офицера при уклонении от атак противника. Компьютерная обучающая программа. СПб., СПбГИТМО (ТУ). 2000.
13. Уваров А.И. Опыт создания программы – сопровождения практического занятия для военной кафедры. // Информационные технологии в образовании. Тезисы докладов 3-й научно-практической конференции студентов и аспирантов естественнонаучного факультета СПб., СПбГИТМО (ТУ). 2000. С. 62–64.
14. Шендрик И.Г. Проектирование и инновационные процессы в образовании. // Образование и наука. Известия Уральского научно - образовательного центра РАО, 2000. Екатеринбург. № 1 (3). С.74 – 84.

ПРОБЛЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Е.Г. Удин, А.Д. Яковлев

Актуальность обеспечения информационной безопасности государства связана с вопросами информационной борьбы, которая проводится комплексно с применением различных методов и средств и результат достигает больших масштабов и серьезных последствий.

В настоящее время не территория, не природные ресурсы олицетворяют высокий жизненный уровень народа, а духовный, интеллектуальный и информационный потенциал. Эти ценности создаются только в условиях эффективно действующей, защищенной от негативных внешних воздействий информационной сферы государства.

Вопросам информационной безопасности, информационной борьбы уделяется самое пристальное внимание в США, Японии, Китае, странах Европы, где информация считается одним из главных факторов владения современным миром.

По направленности воздействий информационная борьба подразделяется на два основных вида: информационно-техническая и информационно-психологическая. В информационно-технологической борьбе главными объектами работы являются системы управления, связи, РЭС. В информационно-психологической борьбе главными объектами являются: психика военнослужащих, населения, системы формирования общественного мнения и принятия решений. Эта борьба ведется методами и средствами информационно-психологического воздействия, направленного на силовые структуры и население, как противника, так и свои.

В данной статье более подробно рассматривается психологический аспект информационно-технологической борьбы.

Еще до начала явных (например, боевых) действий человеческие ресурсы подвергаются мощному информационно-психологическому воздействию, причем длительность этого воздействия может составлять от 6 месяцев до 3 лет. При этом активно используются СМИ (радио, пресса, телевидение), агитационно-пропагандистские средства (в том числе целенаправленно подготовленные видеокассеты, электронные учебники и др.), а также другие средства. Этим создается угроза психологической безопасности и формируются факторы, несущие опасность для психического здоровья.

Информационно-психологическое воздействие может осуществляться либо непосредственно, либо опосредованно, путем формирования негативного общественного мнения у больших, средних и малых социальных групп, выгодного для воздействующей страны. Поэтому необходимо активно разъяснять основные методы психологической войны, обеспечивать психологическую безопасность военнослужащих и населения от негативных информационных воздействий в условиях ведущейся в мире глобальной информационно-психологической борьбы. При этом в общем случае защитные действия и операции по блокированию, нейтрализации или сведению к минимуму психологических угроз позволят успешнее решать задачи по сохранению и укреплению психического здоровья военнослужащих и населения. Здесь можно выделить следующие основные направления:

- недопущение (блокировка, уничтожение, нейтрализация) информационных сообщений, приводящих к негативным психическим состояниям;
- выведение проникшего в психику негативного информационного сообщения.

Формы и методы проведения защитных действий и операций по недопущению негативных информационных воздействий или их удаление из информационного архетипа должны определяться в каждой конкретной ситуации отдельно.

Защитные действия могут исходить от:

- самого человека (военнослужащего);
- непосредственного начальства;
- специальных подразделений.

В современных условиях развернулась информационно-психологическая борьба между ведущими мировыми державами за доминирование в информационной среде. Главным инструментом власти становится информация. Психика человека становится главным объектом системного воздействия различного рода информационных влияний (внутригосударственных и внешних, объективных и субъективных, целенаправленных и случайных).

При обеспечении психологической безопасности следует учитывать ряд факторов:

- наличие и совершенствование технологий информационного воздействия на психику;
- развитие мирового пространства;
- резкое усиление влияния общественного мнения на ход и исход вооруженных конфликтов. Например, во время проведения американцами и их союзниками в 1991 году операции "Буря в пустыне" на деятельность средств массовой информации в зоне конфликта были наложены жесткие ограничения;
- недооценка информационно-психологического фактора в системе обеспечения национальной безопасности.

Поэтому актуальными задачами информационно-психологического обеспечения национальной безопасности будут:

- разработка и внедрение стратегии защиты национальных интересов в ходе глобальной информационно-психологической борьбы;
- обеспечение психологической безопасности личности, общества, государства специальными информационно-психологическими органами;
- совершенствование систем и технологий противодействия новейшим средствам информационно-психологической борьбы.

Данный материал, в связи с актуальностью, необходимостью развития информационно-психологической безопасности личности, общества и государства, представляется особенно полезным для повышения уровня подготовки студентов гуманитарных специальностей.

ИНСТИТУТ КУРАТОРСТВА КАК ФОРМА ВОСПИТАТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ НА ФАКУЛЬТЕТЕ ВОЕННОГО ОБУЧЕНИЯ СПбГИТМО(ТУ)

В.С. Мякшин

Проблемы, связанные с формированием социальных качеств современного студента, являются одними из важнейших в образовательно-воспитательном процессе. Научно-технический прогресс способствует распространению стандартизации, массовости, стереотипности как вещей – изделий, так и норм поведения, мыслей и чувств индивида. В этих условиях особую роль и значение в воспитании приобретает личность куратора – наставника.

В идеале в процессе воспитания студента должен участвовать практически весь офицерский состав. Однако основную нагрузку несут кураторы. Кураторы назначаются приказом начальника ФВО, но труд их в сложившихся обстоятельствах сводится лишь к 17-ти часам учебной нагрузки в семестр. Это составляет не более 3 % годовой учебной нагрузки.

Зачастую работу куратора взвода сводится к проведению мероприятий культурно-массового и воспитательного характера, которым, однако, не хватает системности и постоянства. Работа куратора в подлинном смысле слова – это постоянная духовная связь куратора – наставника и воспитуемого студента. Знание и умение будущего специалиста должны дополняться теми навыками, что приобретаются в ходе воспитательной работы.

Опыт показывает, что духовный и нравственные аспекты доминируют в воспитательной работе со студентами. Особенно это важно для студентов, начавших обучение на ФВО, попавших в новую для них социальную среду. Кураторы строят свою воспитательную работу по следующей схеме: изучение биографических и медицинских показателей и обязательное проведение еженедельного кураторского часа. Большие возможности в воспитательном процессе остаются за организацией индивидуальной работы, проведением групповых культурно-массовых мероприятий, физкультурно-оздоровительной деятельности.

Куратор – ключевая фигура. Он воспитывает студента не только и не столько через свою профессиональную деятельность. Гораздо большее значение имеет его индивидуальный пример, сама личность куратора. Куратору необходимы знания психолого-педагогического плана, интуиция, а самое главное – желание быть наставником молодежи. Студент оценивает своего куратора по уровню знаний, по педагогическому мастерству. Куратор должен профессионально разбираться в тех вопросах, что волнуют сегодня студенческую массу. Работа куратора обязательно должна способствовать культурному росту его воспитанников.

В выборе средств воспитательного влияния на ФВО предпочтение отдается методам убеждения и воспитания личным примером.

Куратор взвода обязан способствовать обеспечению единства учебно-воспитательного процесса. Трудовое, нравственно, эстетическое, правовое, физическое, военно-патриотическое воспитание студентов – его прямая задача. Формирование в коллективе и через коллектив личности молодого человека и гражданина, будущего специалиста и руководителя его долг. На мой взгляд, работе кураторов должно уделяться самое пристальное внимание командованием ФВО и руководством вуза. И здесь не последнее место занимает вопрос оплаты труда. Качественное воспитание должно опираться на материальную и финансовую базу. Сама жизнь заставляет воссоздавать систему воспитательной деятельности.

ВОПРОСЫ ВОЕННО-ПАТРИОТИЧЕСКОГО И НРАВСТВЕННОГО ВОСПИТАНИЯ СТУДЕНТОВ НА ФАКУЛЬТЕТЕ ВОЕННОГО ОБУЧЕНИЯ

Е.Г. Удин, АД. Яковлев

С чувством патриотизма и готовностью защищать Отечество с оружием в руках связано понятие военно-патриотического воспитания. Военно-патриотическое воспитание – это процесс целенаправленного формирования высокого чувства любви к Родине, своему народу, своему государству, его Вооруженным Силам, развития нравственных, психических, психомоторных, физических качеств, важных при овладении военно-профессиональной деятельностью, это формирование ряда военно-профессиональных навыков и умений, связанных с боеспособностью, готовностью встать на защиту Отечества с оружием в руках.

С гносеологической точки зрения патриотическое сознание выступает как особая сфера, "срез" всех форм общественного сознания, включая те его ценностные элементы, которые непосредственно выполняют прогрессивно-преобразовательные функции по отношению к Отечеству. Являясь сложным духовным образованием различных форм общественного сознания, патриотическое сознание представляет собой систему идей, взглядов, традиций, чувств и настроений классов, наций, социальных групп, личности, служащих побудительными мотивами патриотической деятельности по прогрессивному развитию и защите Отечества. Все эти элементы патриотического сознания тесно взаимосвязаны между собой, причем определенная устойчивость связей и зависимостей между ними делает управляемым процесс его формирования, функционирования и развития.

В свою очередь, выступая фактором формирования высокой духовности армии, патриотическое сознание воинов армии России воздействует на него по нескольким направлениям.

1. Охватывает все компоненты духовного мира воинов, придает ему четко патриотическую направленность. Патриотические идеи, получая глубокое закрепление в сознании людей, функционируют в форме убеждений, обеспечивая глубокое осознание личным составом государственной политики по укреплению Вооруженных Сил, их места и исторического предназначения, характеризуются высоким волевым настроем, стремлением постоянно повышать безопасность страны.

2. Обеспечивает мировоззренческую ориентацию воинов, устойчивость их мыслей, поступков, практических действий в процессе боевой подготовки, выполнения учебно-боевых задач. Препятствует проникновению в сознание военнослужащих враждебных идей, пораженческих настроений.

3. Снижает воздействие отрицательных компонентов (паники, упаднических чувств, настроений и др.), которые могут негативно влиять на духовную стойкость войск в экстремальных ситуациях боя.

4. Связывает воедино в структуре духовности воинов высшие патриотические чувства: любовь к Родине, патриотизм, воинский долг, ненависть к врагам, которые побуждают воинов в бою проявить все свои силы, направленные на достижение поставленных перед ними задач.

Рассматривая вопросы патриотического сознания, необходимо уяснить концепцию российского патриотизма и ее значение для формирования высокой духовности воинов.

Патриотизм, являясь составной частью духовного мира человека, формируется в условиях конкретно-исторической социальной среды и отражает объективную связь людей с этой средой. Социально-классовая направленность патриотизма обусловлена

типом отечества, формируется на протяжении длительного времени, передается из поколения в поколение и является весьма стойкой.

Важнейшими положениями концепции российского патриотизма являются:

а) положение о сущности России как главном объекте проявления российского патриотизма;

б) определение патриотизма как сложного явления духовного мира различных социальных групп общества;

в) обоснование места и роли российского патриотизма в период реформирования страны и армии, его источниках и путях патриотического воспитания народа, воинов армии

Сущность и содержание патриотизма военнослужащего Российской Армии представлены в следующих важнейших положениях:

любовь к Родине, к ее народу, культуре, верность ее лучшим традициям;

верность конституционному строю, творческая созидательная активность во имя его дальнейшего совершенствования;

преданность Отечеству, стремление к укреплению его могущества, стабилизации экономики;

активная деятельность по развитию общероссийской культуры, уважение к русскому языку как языку межнационального общения, забота о поддержании национальной культуры, национальных языков;

уважение национального достоинства и самосознания братских народов России;

национальная гордость, стремление к познанию славной истории России;

готовность к вооруженной защите Отечества.

Российский патриотизм выступает важнейшей составной частью боевого потенциала армии России.

Осмысление концепции российского патриотизма, положений Военной доктрины, Закона об обороне, новых воинских уставов и других документов "военного пакета" имеет важное научно-практическое значение для воспитания военных кадров.

Во-первых, эти документы вооружают военные кадры глубоким пониманием сущности и содержания реформы государства и армии.

Во-вторых, они раскрывают содержательную сторону российского патриотизма. Это позволяет командирам, органам по воспитательной работе сосредоточить усилия на главных направлениях деятельности по формированию патриотической гордости российских воинов.

В-третьих, они показывают, что процесс воспитания российского патриотизма имеет ярко выраженную социальную направленность и требует от воспитателей высокой убежденности, конституционной преданности, основательного овладения методологией научного подхода к воспитанию воинов.

В-четвертых, патриотическое воспитание в современных условиях не может быть эффективным без четкого представления основ военной доктрины государства, понимания глубинных причин реформирования общества.

В-пятых, они указывают, что в процессе воспитания российского патриотизма формируются лучшие его черты: коллективизм, высокая социальная ответственность, глубокое осознание своего долга, готовности в любую минуту выступить на защиту Отечества. Это требует строить воспитательный процесс с четкой ориентировкой, чтобы глубинные чувства российских воинов постоянно проявлялись в осуществлении реформ в стране и армии.

Патриотическое воспитание тесно связано с нравственным. Нравственное воспитание характеризуется целенаправленным формированием моральных убеждений, норм поведения, принятых в существующей общественной формации, развитием норм соответствующего нравственного сознания.

Особое значение имеет при этом нравственное сознание, определяемое усвоением необходимых знаний о нравственных ценностях, категориях справедливости и несправедливости добре и зле, честности и бесчестности. Эти знания, как сведения об общечеловеческих ценностях, во многом основываются на известных положениях библии в ее Новом завете (Нагорной проповеди Христа, заповедях Моисея и др.). Когда же они интериоризуются, превращаются в убеждения, элементы нравственного сознания, то становятся прочными мотивами нравственного поведения. Это ничего общего не имеет с циничными взглядами так называемых новых русских, псевдодемократов, проповедующих эгоизм, корыстолюбие, демагогию, вероломство, продажность, праздность, жестокость, распутство под видом "сексуального раскрепощения".

Для военнослужащих нравственное сознание тесно связано с дисциплинированностью, повиновением командирам, начальникам, готовностью твердо следовать требованиям воинской присяги и уставов. Дисциплина – категория нравственная по сути своей. Это положение прямо соответствует воинским заветам, идущим еще от Петра I, П.А. Румянцева, А.В. Суворова, Ф.Ф. Ушакова, П.А. Нахимова, повторенным М.В. Фрунзе, Г.К. Жуковым, К.К. Рокоссовским и др.

Формирование высоких моральных качеств воина во многом определяется его социальной средой, окружением и в значительной степени зависит от целенаправленного воспитания. Однако при ведущей роли целевых воздействий в этом процессе необходимо учитывать обратную связь, т.е. сами внешние воздействия на воина должны строится с учетом его развития.

Что же выделяется отечественными исследователями в качестве основного противоречия духовно-нравственного развития? Л. И. Рувинский (1981) определяет его как противоречие между потребностью, интересом, целью, желанием личности и уровнем развития необходимых для их осуществления личностных сил, т.е. уровнем развития деятельности человека. И. С. Шатило (1975) подчеркивает, что "стержнем нравственного развития личности и общества является формирование и совершенствование потребности, людей (коллективов) в согласовании своих интересов с правильно понятыми интересами всего общества". Есть и другие точки зрения на этот счет. Не возражая по существу против таких трактовок, несколько их дополним. Очевидно, что, совершая социально значимый поступок, стремясь удовлетворить какую-либо потребность, воин оценивает его с точки зрения того, совпадает он или не совпадает с моральной нормой, принятой в данном обществе, коллективе и усвоенной личностью. Если поступок совершен по совести, то имеет место фиксация, закрепление нравственного поведения. А вот когда поступок не соответствует уставным нормам и воин это осознает, начинается развитие духовных сил, поиск новых нравственных подходов, ведущих, в конечном счете, к переоценке нравственных ценностей.

Если, по мнению воина, им совершен недостойный поступок, то из возникшего внутреннего конфликта возможны два выхода. В адекватной форме он признает действие ошибочным и отделяет его от себя. В противоположном случае, при неадекватной форме нравственной акции субъект становится не на сторону нормы, а на сторону своего порочного действия. Это является ступенькой к моральной деградации личности (А. Скрипник, 1985).

Нравственная норма является своего рода "клеточкой" морали, характеристикой ее духовной и практической сторон.

В норме противоречиво взаимодействуют должное и сущее, сознание и поведение. Норма – противоречивое единство должного и сущего (Л. Архангельский, 1974). Известно, что нравственные нормы несут в себе выражение социальных идеалов, а последние составляют как бы совокупность всех частных норм. Правомерно будет

рассмотреть возникающие противоречия на втором, более высоком уровне: нравственный идеал – моральная практика воина.

Феномен нравственного идеала вызывает к себе пристальное внимание специалистов по этике, психологов, педагогов. Фундаментальные его стороны разработаны в научной литературе.

Особо важным представляется момент встречи общественного идеала с индивидуальным сознанием личности. Вспомним известное высказывание К. Маркса о том, что сущность человека не есть абстракт, присущий отдельному индивиду. В своей действительности она есть совокупность, ансамбль всех общественных отношений. В процессе развития этих отношений личность усваивает общественный идеал. Он занимает особое место в структуре морального сознания личности. Диалектически противоречивый характер самого идеала состоит в том, что он – идеальное отражение действительности, это программа, ориентир поведения каждого воина, и в то же время он впереди его поступков. В идеале моральное сознание стремится найти разрешение противоречий между совершенством устремлений и несовершенством реального мира (А. Семушкин, 1981).

Обобщая сказанное, мы вправе определить, что основным источником нравственного развития личности воина, а значит, и его духовного обогащения, является осознанное им противоречие между нравственными нормами и идеалом, с одной стороны, и моральной практикой, уровнем развития личностных сил для следования нормам и идеалам – с другой.

Вычленение основного противоречия нравственного развития личности воина представляется нам крайне важным для практической деятельности по формированию морального сознания воинов, укреплению, в конечном счете, морального духа армии.

УСТОЙЧИВОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ В ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ СИТУАЦИЯХ МИРНОГО ВРЕМЕНИ

А.В. Ленский, И.В Глотов, Г.О. Сухопяткин

В настоящее время обширные территории и большое количество промышленных объектов РФ, действующих в соответствующей обстановке нашего времени, являются источниками возникновения чрезвычайных ситуаций (ЧС) различного характера. Анализ возникновения этих ЧС показывает, что их число и масштабы имеют тенденцию к увеличению.

Следует считать, что система образовательных учреждений – одна из наиболее важных систем в государстве, ибо она создает человека-творца, способного отыскивать эффективные решения трудных и опасных проблем, ежедневно возникающих в природе, техносфере и обществе. Поэтому для этой системы должно быть обеспечено устойчивое функционирование как в повседневных условиях, так и в чрезвычайных ситуациях мирного и военного времени.

Важнейшей задачей является обеспечение безопасности людей, создание эффективных методов и средств защиты от многочисленных угроз мирного и военного времени.

Процесс развития образовательных учреждений (ОУ) характеризуется насыщением их средствами автоматизации, широким применением вычислительной техники и т.п. Все это неизбежно способствует расширению перечня внешних воздействий различной физической природы, способных влиять на состояние ОУ, его уязвимость.

Согласно государственному контракту № 434 от 17.06.2002 г. («Разработка системы мероприятий по повышению устойчивости функционирования системы образования и образовательных учреждений в чрезвычайных ситуациях мирного времени", тема 20130; НИОКР по заказу Министерства образования Российской Федерации в рамках Федеральной программы развития образования на 2002 г.) коллективом преподавателей ФВО ГИТМО (ТУ) выполнена научно-исследовательская работа по оценке уязвимости образовательного учреждения в чрезвычайных ситуациях мирного времени и обеспечению устойчивости функционирования ОУ в ЧС мирного времени.

В большинстве образовательных учреждений и организаций в настоящее время в той или иной мере составлена определенная документация по предупреждению и ликвидации последствий ЧС, организовано обучение отдельных категорий личного состава по обеспечению устойчивости функционирования образовательных учреждений при ЧС.

С целью определения обстановки в данной области проведен анализ следующих групп документов:

- законов Российской Федерации;
- постановлений Правительства Российской Федерации;
- приказов, директив Министерства образования, ГО, МЧС Российской Федерации;
- руководств и инструкций, программ подготовки специалистов;
- научной литературы по данной проблеме.

Результаты анализа действующих документов и процесса подготовки специалистов данного профиля позволяют заключить:

1. В действующих руководящих документах нет конкретных указаний по созданию эффективной системы мер по устойчивому функционированию образовательных учреждений (и учебного процесса) различных уровней, а

трансформация положений руководящих документов для создания такой системы наталкивается на отсутствие единого подхода к ее созданию. Необходимо развитие и совершенствование нормативно-правовой базы по защите от ЧС в целом и выработке единого подхода к созданию системы мероприятий по устойчивому функционированию образовательных учреждений при ЧС в частности.

2. Поскольку отсутствует единый подход к созданию системы мероприятий по устойчивости функционирования образовательных учреждений, обучение личного состава учреждений по защите от последствий ЧС ведется в общем, без конкретики, мало отличаясь от обучения персонала промышленных предприятий, и не учитывает специфики образовательного учреждения, что, в свою очередь, приводит к отсутствию достаточной подготовки руководителей учреждений всех уровней по обеспечению устойчивости функционирования, а также к отсутствию необходимого комплекса документов, методических пособий и рекомендаций по этому вопросу.

3. Отсутствует мобильная система связи (оповещения, донесений) между образовательными учреждениями с территориальными и другими органами управления при возможном возникновении ЧС мирного времени.

4. Для разработки конкретных планов мероприятий по устойчивому функционированию образовательных учреждений при ЧС предварительно должна быть оценена уязвимость всех элементов системы образования и образовательных учреждений. Предлагаемый подход к оценке уязвимости может в известной мере восполнить указанный недостаток.

Целями проведенного исследования являлись:

1. анализ основных понятий, факторов, критериев и принципов обеспечения устойчивости функционирования образовательных учреждений при возникновении чрезвычайных ситуаций мирного времени;
2. формирование номенклатуры факторов, влияющих на устойчивость функционирования образовательного учреждения в результате возникновения чрезвычайной ситуации;
3. создание методики оценки уязвимости образовательного учреждения при возникновении ЧС мирного времени как типового документа;
4. практические рекомендации по обеспечению устойчивости функционирования образовательного учреждения.

Что было сделано в результате работы?

Проанализированы поражающие факторы ЧС и выявлены те из них, которые в наибольшей степени (исходя из статистики) могут влиять на устойчивость функционирования образовательных учреждений. В частности, более конкретно рассматривалась обстановка в Санкт-Петербурге и области и возможное влияние поражающих факторов ЧС на ОУ нашего города. Очевидно, что наводнения, таяние льдов Невы и Ладожского озера, ураганные ветры, возможность лесных пожаров в области, а также антропогенная нагрузка могут привести к возникновению ЧС.

В работе учитывался опыт совместной работы с МГТУ им. Баумана и работы, проделанные в СПб ГПУ.

В исследовании применен системный подход к обеспечению устойчивости функционирования образовательного учреждения, сформирована номенклатура факторов**,** влияющих на устойчивость функционирования образовательного учреждения.

Созданная номенклатура поражающих факторов, влияющих на устойчивость функционирования ОУ, а также справочные таблицы приложений позволяют достаточно точно прогнозировать и оценивать ущерб при возникновении ЧС мирного времени.

Создана методика оценки уязвимости образовательного учреждения и сформулирован комплекс мероприятий по повышению устойчивости функционирования образовательного учреждения при возникновении чрезвычайных ситуаций мирного времени.

При выполнении НИР применялись аналитические методы, вероятностный подход и математическое моделирование.

Произведен анализ мероприятий и выработка рекомендаций по повышению устойчивости функционирования системы образования и образовательных учреждений в ЧС мирного времени, произведена оценка уязвимости образовательного учреждения при возникновении чрезвычайных ситуаций, обоснованы и разработаны основы прогнозирования чрезвычайных ситуаций, определены критерии и принципы управления устойчивостью функционирования образовательного учреждения в чрезвычайной ситуации.

Методика оценки уязвимости образовательного учреждения в ЧС мирного времени является типовым руководящим документом для руководителей образовательных учреждений и подчиненных им лиц, ответственных за мероприятия по предотвращению и ликвидации последствий ЧС.

В основу математических моделей прогнозирования последствий ЧС мирного и военного времени положена причинно-следственная связь двух процессов: воздействия поражающих факторов на ОУ и сопротивления самого учреждения этому воздействию. Оба процесса носят ярко выраженный случайный характер, например, в силу того, что невозможно заранее достоверно определить, какая интенсивность колебания земной коры будет действовать в районе расположения здания или какая величина давления во фронте воздушной ударной волны будет действовать на сооружение. Эти поражающие факторы с разной вероятностью могут принимать различные значения.

Кроме того, даже при воздействии одинаковой нагрузки на здания будет существовать некоторая вероятность их разрушения. На вероятность разрушения зданий влияет разброс прочности материалов, отклонение строительных элементов от проектных размеров, различие условий изготовления элементов и другие факторы.

Поражение людей будет зависеть как от перечисленных факторов, так и от ряда других случайных событий – в частности, от вероятности размещения людей в зоне риска, плотности нахождения на территории ОУ профессорско-преподавательского состава, обучаемых и персонала и вероятности поражения людей обломками зданий при получении ими той или иной степени повреждения.

Для прогнозирования последствий чрезвычайных ситуаций мирного и военного времени целесообразно применять вероятностный подход, позволяющий построить различные методики оценки уязвимости ОУ.

Разработанная методика является первым этапом решения проблемы оценки устойчивости ОУ в ЧС мирного времени для учреждений всех уровней. Приведенные в методике математические модели могут быть реализованы с помощью соответствующего программного обеспечения ЭВМ. В дальнейшем планируется разработать алгоритмы действий для оценки устойчивости ОУ всех уровней. Кроме того, в перспективе планируется использовать результаты работы для исследования устойчивости образовательного процесса как составляющей части оценки устойчивости функционирования ОУ в ЧС мирного времени. Результаты проведенного исследования предполагается использовать в деятельности и обучении руководителей ОУ различного уровня, подготовки и переподготовки специалистов по ЧС, руководства администраций субъектов Российской Федерации различного уровня, курсовом и дипломном проектировании студентов вузов, при подготовке методических указаний, учебных пособий и учебников для высшей школы.

ОБОСНОВАНИЕ ТРЕБОВАНИЙ К ТРЕНАЖЕРНОМУ СРЕДСТВУ НА БАЗЕ СЕТЕЙ ПЭВМ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ ВОЕННО-МОРСКОГО ФЛОТА ФАКУЛЬТЕТОВ ВОЕННОГО ОБУЧЕНИЯ ГРАЖДАНСКИХ ВУЗОВ

А.В. Ленский, Г.О. Сухопяткин

Ранее предлагалось создать тренажер на базе сетей ПЭВМ по подготовке специалистов на факультетах военного обучения гражданских вузов различных военно-учетных специальностей (ВУС). Обоснуем требования к такому тренажеру на примере подготовки специалистов артиллерийской специальности, изучающих зенитно-артиллерийские комплексы (ЗАК).

Из анализа особенностей подготовки расчетов зенитно-артиллерийских комплексов ВМФ вытекают основные требования, предъявляемые к тренажерному средству (ТС), которые условно можно разделить на тактико-эксплуатационные, психолого-педагогические и эргономические.

Технико-эксплуатационные требования. Расчет обучаемых, обслуживающий систему приборов управления стрельбой (СПУС), требует постоянного и систематического повышения своего профессионального уровня. Каждый прибор СПУС является уникальным по своим конструктивным и функциональным характеристикам. Значит, необходимо создавать ТС для каждой СПУС отдельно. С другой стороны, существующие потребности в тренажерах могут быть удовлетворены только при обеспечении возможности их тиражирования и унификации. При этом должна быть обеспечена простота и удобство эксплуатации.

К **психолого-педагогическим** относятся требования, связанные с обеспечением целей тренировочного процесса и реализацией принятой методики обучения. ТС – это в первую очередь "педагогическое" устройство со всеми преимуществами и недостатками реализованной в нем психолого-педагогической концепции. Воплотившись в ТС, именно она определяют структуру учебного процесса и, в конечном счете, качество обучения. В связи с этим организационная структура тренажера должна позволять:

- варьировать количество и качество тренировочных задач в пределах целей, определенных учебным процессом;
- изменять существующие программы обучения с целью адаптации их под современные квалификационные требования, цели и оптимальную методику подготовки;
- задавать качественные и количественные показатели результатов тренировок и в целом процесса обучения, а также вносить изменения в методику определения этих показателей.

Для обеспечения эффективности организации процесса обучения необходимо либо формирование многочисленного штата инструкторов, либо создание тренажера, способного воспроизводить функции инструктора по сопровождению, оценке и анализу результатов работы обучаемых.

Основным психологическим требованием является обеспечение соответствия психологической структуры, навыков, формируемых на ТС, реальным навыкам. Тренировки на ТС должны быть направлены на отработку навыков опознавания целей, выявления неисправностей, выбора необходимого алгоритма действий, изучения последовательности действий в различных ситуациях.

Действия расчета обучаемых в большей степени характеризуется дефицитом времени, которое в свою очередь зависит от типа цели, условий ее сопровождения. Особое внимание при разработке ТС необходимо уделить формам представления соответствующей информации, чтобы от обучаемого не требовалось дополнительных усилий на перекодировку типа "форма–смысл".

К **эргономическим требованиям** относятся требования, позволяющие оптимизировать взаимодействие человека с тренажером. Это, прежде всего, относится к организации рабочего места обучаемого, включающего в себя моторное и информационное поля, которые образуют учебно-информационную модель. По содержанию и композиции модель должна в точности повторять мнемосхему СПУС, быть легко "узнаваема" обучаемым.

Характерной чертой предлагаемого ТС является адекватное отображение на экранах пультов, панелей, индикаторов, показывающих и регистрирующих приборов, переключателей, кнопок. На приборах перемещаются курсоры, табло, на регистраторах рисуются кривые изменения переменных, ключи под действием "мыши" или средств сенсорного воздействия поворачиваются, кнопки нажимаются или отжимаются. Однако при использовании такого ТС невозможен одновременный анализ информации при достаточно больших приборах, когда прибор разбивается на несколько графических участков. Существенным недостатком такого ТС является различие моторных навыков, приобретаемых обучаемым на тренажере и на реальной СПУС.

Создаваемое для подготовки расчетов ЗАК ТС, построенное на базе сети ЭВМ, должно выполнять множество функций как для подготовки одиночных операторов, так и для тренировки расчета в целом. Поэтому, разрабатывая ТС, необходимо предусмотреть ряд требований, которым оно должно отвечать:

- возможность имитации ПУС различных артиллерийских комплексов, обслуживаемых расчетом обучаемых;
- необходимость воспроизводства реальной воздушной и надводной обстановки при подготовке расчетов и одиночных операторов;
- низкая стоимость и малые массогабаритные и энергетические показатели;
- возможность качественного и объективного анализа результатов тренировки;
- возможность руководителю занятий в любой момент изменить обстановку, сделать ее более динамичной, создать нестандартную ситуацию.

Анализ результатов необходим руководителю занятий для развития операторских навыков обучаемого при переходе от более легкой к более сложной ситуации, для сбора статистических данных по ходу процесса обучения. Выполнение этого требования обеспечивается разработанными методами сбора информации.

- Информация о результатах деятельности оператора непосредственно выводится на его рабочее место, что дает ему возможность анализировать свою деятельность и улучшать достигнутые им показатели.
- Информация о ходе тренировки частично поступает к оператору и полностью – к руководителю занятий, что дает ему право объективно судить о ходе тренировки и вносить в нее корректировки, если необходимо – прекратить ее для разбора ошибок, которые не замечает оператор в своей деятельности.
- Информация о результатах деятельности оператора полностью поступает на рабочее место руководителя обучения и абсолютно не выводится на рабочее место обучаемого. Этот способ заставляет оператора принимать самостоятельные (без подсказки) решения. Способ эффективен на завершающем этапе обучения.

ТС позволяет руководителю занятий в любой момент изменять обстановку, сделать ее более динамичной, вводить нестандартную ситуацию, являясь как бы системой автоматического регулирования с обратной связью в виде реакции преподавателя на действия обучаемого. Чем сильнее эта связь, тем качественнее будет процесс обучения. Использование ПЭВМ дает возможность преподавателю в динамике изменять тактическую обстановку. Он может также ввести неисправность в системе управления, а также в обеспечивающих системах. При создании таких нестандартных ситуаций необходимо учитывать реальную обстановку, уровень подготовленности оператора, его психологические возможности. Иными словами, изменение обстановки должно идти от простого к сложному вплоть до использования всех потенциальных возможностей оператора.

НАШИ АВТОРЫ

Бураков Петр Васильевич – кандидат экономических наук, ст. преподаватель кафедры прикладной экономики и маркетинга.

Варламов Борис Александрович – аспирант, ассистент кафедры менеджмента.

Васюхин Олег Валентинович – кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой прикладной экономики и маркетинга.

Гаврилов Николай Петрович – ст. преподаватель кафедры учета и финансов.

Глотов Игорь Валентинович – капитан 2 ранга, начальник учебной части – заместитель начальника ВМК ФВО СПбГИТМО(ТУ).

Голубев Андрей Александрович – кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой учета и финансов.

Губанова Маргарита Васильевна – кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой экономической теории и бизнеса.

Гусева Анна Александровна – ст. преподаватель кафедры прикладной экономики и маркетинга.

Дебердеева Оксана Анатольевна – аспирант кафедры менеджмента.

Деньгинова Ирина Гурьевна – ассистент кафедры культурологии.

Ермолаева Марина Владимировна – аспирант кафедры учета и финансов.

Ермолаева Светлана Александровна – преподаватель кафедры иностранных языков.

Жигулин Георгий Петрович – капитан 1 ранга, кандидат технических наук, доцент, начальник Института комплексного военного образования (ФВО).

Кузнецова Вера Владимировна – кандидат философских наук, доцент кафедры социометрии.

Кустарев Валерий Павлович – кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой менеджмента.

Кинчин Сергей Владимирович – аспирант кафедры менеджмента;

Ленский Александр Викторович – капитан 1 ранга, начальник учебной части – заместитель начальника ФВО.

Маркушевская Лариса Петровна – кандидат филологических наук, доцент, зав. кафедрой иностранных языков.

Мерсиянов Алексей Анвярович – аспирант кафедры менеджмента.

Микитьянц Кирилл Сергеевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры прикладной экономики и маркетинга.

Михайловская Ольга Евгеньевна – аспирант кафедры учета и финансов.

Мякшин Виталий Сергеевич – капитан 2 ранга, преподаватель ВМК ФВО СПБГИТМО(ТУ).

Никитин Владислав Евгеньевич – кандидат философских наук, доцент кафедры философии.

Палицин Григорий Александрович – аспирант кафедры менеджмента.

Платонова Валентина Александровна – доцент кафедры физического воспитания и валеологии.

Подлесных Виктор Иванович – кандидат экономических наук, профессор кафедры менеджмента.

Потеев Михаил Иванович – кандидат технических наук, профессор, зав. кафедрой технологии профессионального обучения.

Прохоров Юрий Константинович – кандидат технических наук, доцент кафедры менеджмента.

Родионова Татьяна Николаевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и бизнеса.

Саловатова Анна Евгеньевна – аспирант кафедры иностранных языков.

Санин Константин Васильевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры учета и финансов;

Смирнов Николай Николаевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и бизнеса;

Смирнов Сергей Борисович – доктор экономических наук, профессор, декан гуманитарного факультета, зав. кафедрой экономической теории и бизнеса.

Смирнова Елена Владимировна – аспирант кафедры учета и финансов.

Суворов Юрий Алексеевич – доцент кафедры физического воспитания и валеологии.

Сухопяткин Глеб Олегович – капитан 3 ранга, преподаватель ВМФ ФВО СПбГИТМО(ТУ).

Тихомирова Ольга Геннадиевна – ассистент кафедры менеджмента.

Тюленев Леонид Васильевич – кандидат экономических наук, профессор кафедры менеджмента.

Удин Евгений Геннадьевич – капитан 2 ранга, начальник учебной части, заместитель начальника ВМК ФВО СПБГИТМО (ТУ).

Федотов Юрий Николаевич – кандидат педагогических наук, профессор, зав. кафедрой массовой физкультурно-оздоровительной работы и туризма ГАФК им. П.Ф.Лесгафта.

Федотова Анна Александровна – старший преподаватель кафедры физического воспитания и валеологии.

Филимонова Елена Геннадиевна – старший преподаватель кафедры экономической теории и бизнеса.

Хромов Игорь Николаевич – капитан 1 ранга, доцент, начальник кафедры ВМК ФВО СПбГИТМО(ТУ).

Цапаева Юлия Александровна – преподаватель кафедры иностранных языков.

Щеголев Владимир Александрович – профессор ВИФК.

Щедрин Юрий Николаевич – кандидат педагогических наук, доцент, зав. кфедрой физического воспитания и валеологии.

Яковлев Андрей Дмитриевич – капитан 2 ранга, ст. преподаватель кафедры ВМК ФВО СПбГИТМО(ТУ).

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ 3

1. МЕНЕДЖМЕНТ И ЭКОНОМИКА 5

Подлесных В.И. Введение в теорию организации.....5

Голубев А.А. Иерархическая структура корпоративной стратегии 12

Кустарев В.П. Вопросы технологии разработки управленческих решений 19

Тюленев Л.В. Концепция социального планирования в условиях рынка.....25

Кустарев В.П., Варламов Б.А. Теория бизнес-систем и стратегическое планирование 31

Тихомирова О.Г. Организационное и управленческое обеспечение процесса формирования и развития организационной культуры.....39

Варламов Б.А. Управление затратами как основная часть стратегического планирования 44

Голубев А.А. Принципы корпоративной управленческой стандартизации 51

Кустарев В.П. Организационно-технологические аспекты управленческих решений.....54.

Кинчин С.В., Кустарев В.П., Мерсиянов А.А. Совершенствование управления системой сбыта продукции на основе бартерных операций.....56

Гаврилов Н.П., Санин К.В. Об учете прибыли 62

Тюленев Л.В., Палицын Г.А. Система штрихового кодирования как элемент системы автоматизированного управления предприятием 65

Бураков П.В. Теоретические и практические аспекты развития инновационных процессов в сфере коммуникаций 67

Васюхин О.В. Анализ и оценка инновационной привлекательности отрасли.....74

Гусева А.А. Концепция стратегического управления инновациями.....83

Тихомирова О.Г. Методические основы оценки эффективности инвестиций и формирование организационной культуры на предприятии.....90

Микитьянц К.С. Управление формированием маркетингового субэтноса региональных киносетей 92

Михайловская О. Е. Проблемы агропромышленного комплекса.....100

Тюленев Л.В., Дебердеева О.А. Некоторые социально-экономические проблемы функционирования пассажирского городского транспорта 104

Губанова М.В. Управление: альтернативы XXI века.....105

Смирнов Н.Н. Анкетные опросы в функции прогнозирования хозяйственной конъюнктуры 116

Филимонова Е.Г. Проблемы государственного регулирования инвестиционных процессов.....124

Родионова Т.Н. Об истории рассмотрения социальных проблем в странах Западной Европы....131

Родионова Т.Н. Экономическое положение Германии после второй мировой войны и реформа Л. Эрхарда....134

Губанова М.В. К вопросу о социальной экономике....142

2. ОБРАЗОВАНИЕ И ВОСПИТАНИЕ....144

Смирнов С.Б. Сущность, принципы и условия развития высшего профессионального образования....144

Никитин В.Е. Кризис образования и университет....150

Кузнецова В.В. К вопросу о самостоятельной работе студентов в курсе социологии....156

Деньгинова И.Г. Виртуальный мир и гуманитарное образование....158

Саловатова А.Е. Роль технологий дистанционного обучения в преподавании иностранного языка....162

Маркушевская Л.П., Ермолаева С.А. Методика обучения основным принципам перевода научно-технической литературы....165

Цапаева Ю.А. Интеграция иностранного языка и естествознания как основной методологический принцип обучения студентов втузов....168

Цапаева Ю.А. Способы развития познавательной активности студентов в рамках компьютерного обеспечения учебного процесса при изучении иностранного языка....170

Маркушевская Л.П., Ермолаева С.А. Методика обучения реферированию и аннотированию на занятиях по иностранному языку....172

Прохоров Ю.К. Менеджмент качества в высшем образовании....176

Ермолаева М.В., Санин К.В. О возможностях развития инновационной деятельности на базе высшей школы....179

Санин К.В., Смирнова Е.В. Система бюджетного управления высшим учебным заведением....182

Щедрин Ю.Н., Жигулин Г.П. Использование опыта высших военно-учебных заведений в формировании и развитии лидерских качеств у офицеров запаса (студентов ИТМО) в процессе физкультурно-спортивной деятельности....185

Щедрин Ю.Н., Щеголев В.А. Психолого-педагогические аспекты руководства и лидерства в сфере физической культуры и спорта....192

Платонова В.А. Развитие организма и личности под воздействием современного фитнесс-комплекса....196

Суворов Ю.А., Платонова В.А. Педагогические основы профессионально-прикладной физической подготовки....207

Щедрин Ю.Н. Основные положения концепции развития физической культуры и спорта в Российской Федерации....218

Федотова А.А., Федотов Ю.Н. Организационно-методические основы подготовки и проведения учебно-тренировочного похода.... 229

Платонова В.А. Основы здорового образа жизни студента 241

Федотова А.А., Федотов Ю.Н. Особенности подготовки туристов к спортивным походам 243

Жигулин Г.П., Хромов И.Н. Проблемы подготовки специалистов по защите информации на факультете военного обучения.....244

Ленский А.В., А.И. Серебров, Удин Е.Г. Повышение качества подготовки офицеров запаса в образовательных учреждениях высшего профессионального образования 247

Потеев М.И., Хромов И.Н. О взаимосвязи подготовки будущих педагогов профессионального обучения в области компьютерных технологий и их военной подготовки 249

Удин Е.Г., Яковлев А.Д. Проблема обеспечения психологической безопасности 254

Мякшин В.С. Институт кураторства как форма воспитательной работы на факультете военного обучения СПБГИТМО(ТУ) 256

Удин Е. Г., Яковлев А.Д. Вопросы военно-патриотического и нравственного воспитания студентов на факультете военного обучения.....257

Ленский А.В., Глотов И.В., Сухопяткин Г.О. Устойчивость функционирования образовательного учреждения в чрезвычайных ситуациях мирного времени 261

Ленский А.В., Сухопяткин Г.О. Обоснование требований к тренажерному средству на базе сетей ПЭВМ для подготовки специалистов Военно-морского флота факультетов военного обучения гражданских вузов.....264

НАШИ АВТОРЫ 266

Научно-технический вестник СПб ГИТМО (ТУ). Выпуск 7. Проблемы экономического и гуманитарного образования в техническом вузе / Под ред. В.И. Подлесных. СПб: СПб ГИТМО(ТУ), 2003. 270 с.

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
СПб ГИТМО (ТУ)
Выпуск 7
ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ГУМАНИТАРНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ТЕХНИЧЕСКОМ ВУЗЕ

Редактор В.И. Подлесных

Дизайн обложки В.А. Петров
Редакционно-издательский отдел СПб ГИТМО (ТУ)
Зав. РИО Н.Ф. Гусарова
Лицензия ИД № 00408 от 05.11.99.
Подписано в печать 25.05.03.
Заказ 701. Тираж 100 экз.